

З М І С Т

**Економічна теорія**

Глуха Г.Я.	Система показників економічного зростання.....	5
Крамаренко Г.О., Чорна О.Є.	Сутність, причини і тенденції приватизації в контексті глобального економічного зростання: інституційний аспект.....	13
Бережанський М.М.	Інструменти забезпечення інноваційного розвитку економіки.....	21
Кудирко О.В.	Нематеріальні активи та інтелектуальний капітал: порівняльний аналіз економічних категорій.....	30

**Фінанси**

Болгар Т.М.	Удосконалення моніторингу банківського кредитного процесу.....	36
Вакулич М.М.	Стратегічне управління інвестиційним кліматом в агропромисловому секторі економіки України: підходи та механізми.....	43
Вареник В.М.	Класифікація грошових потоків в економіці України.....	52
Горбуненко Я.І.	Аналіз тенденцій фондового ринку України у контексті зміни уподобань інвесторів.....	58

**Економіка підприємства**

Павлова В.А., Герцик В.А.	Формування системи взаємовідносин з учасниками розподілу продукції підприємства.....	66
Алексєєв С.Б.	Функціональний рівень архітектури управління стратегічним потенціалом підприємства.....	73
Ільченко В.О.	Особливості управління діяльністю інноваційно-активних машинобудівних підприємств.....	81
Іщенко М.І.	Методичні підходи до оцінки ефективності інвестицій на основі економічної доданої вартості.....	88
Кирлик Н.В.	Аналіз підходів до визначення людського капіталу підприємства.....	95
Цимбалюк О.В.	Методичні аспекти оцінки технічних ризиків у чорній металургії.....	104

**Менеджмент і маркетинг**

Ткаченко В.А., Холод С.Б., Грушевський С.В., Мухин І.Н.	Експертно-рейтингова оцінка вибору управленческих рішень.....	111
Власюк Т.М., Макатьора Д.А.	Іміджева привабливість напрямів підготовки вищого навчального закладу.....	120

**Світове господарство**

Галіцин В.К., Суслов О.П., Мезенцев О.М.	Мультифрактальна модель прогнозування кризового стану валютного ринку.....	128
--	---	-----

<b>Lymonova E.M.</b>	Transnational corporations activities in Ukraine: analysis and prospects .....	134
<b>Магдич А.С.</b>	Проблеми та перспективи економічної інтеграції у регіоні ЦСЄ .....	139
<b>Хватов Ю.Ю.</b>	Сравнительный анализ международных рейтингов инвестиционной привлекательности .....	147
<b>Хоменко Я.В., Резнікова О.С.</b>	Фактори конкурентоспроможності підприємств металургійної галузі в умовах глобалізації .....	154
<b>Татаринов В.В., Татаринов В.С.</b>	Опыт развития и финансирования инноваций за рубежом и реалии украинского рынка инноваций.....	162
<b>Штанько О.Д.</b>	Сучасні тенденції функціонування світових фондових ринків.....	170
<b>РЕФЕРАТИ</b>	.....	177

Журнал затверджено до друку і до поширення через мережу Інтернет за рекомендацією вченої ради Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля (протокол № 4 від 29.10.2013 р.).

**Головний редактор – Б.І. ХОЛОД,**  
доктор економічних наук, професор

**Редакційна колегія:**

*А.О. Задоя*, доктор економічних наук, професор, заслужений працівник народної освіти України, (ДУАН, м. Дніпропетровськ);  
*О.І. Агеев*, доктор економічних наук, професор (м. Москва, Росія);  
*К.С. Айнабек*, доктор економічних наук, професор (м. Караганда, Казахстан);  
*О.І. Амоша*, доктор економічних наук, професор, академік НАН України (м. Донецьк);  
*В. Белецький*, доктор хабілітований, професор (Варшава, Польща);  
*В.П. Буянов*, доктор економічних наук, професор, почесний працівник вищої професійної освіти Російської Федерації (м. Москва, Росія);  
*С.Б. Вакарчук*, доктор фізико-математичних наук, професор (ДУАН, м. Дніпропетровськ);  
*Р.С. Грінберг*, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент РАН (м. Москва, Росія);  
*Г. Заман*, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Румунської академії (м. Бухарест, Румунія);  
*О.М. Зборовська*, доктор економічних наук (ДУАН, м. Дніпропетровськ);  
*В. Драшкович*, доктор економічних наук, професор (м. Котон, Чорногорія);  
*С.А. Єрохін*, доктор економічних наук, професор (м. Київ);  
*В.В. Зірка*, доктор філологічних наук, професор (ДУАН, м. Дніпропетровськ);  
*Г.О. Крамаренко*, доктор економічних наук, професор (ДУАН, м. Дніпропетровськ);

*С.А. Кузнецова*, доктор економічних наук, професор (ДУАН, м. Дніпропетровськ);  
*Б.М. Кузик*, доктор економічних наук, професор, академік РАН (м. Москва, Росія);  
*С.В. Кузьмінов*, доктор економічних наук (ДУАН, м. Дніпропетровськ);  
*В.Є. Момот*, доктор економічних наук, професор (ДУАН, м. Дніпропетровськ);  
*Г. Осташ*, доктор хабілітований (м. Жешув, Польща);  
*В.А. Павлова*, доктор економічних наук, професор (ДУАН, м. Дніпропетровськ);  
*Ю.Є. Петруня*, доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України (м. Дніпропетровськ);  
*О.В. Пушкіна*, доктор юридичних наук (ДУАН, м. Дніпропетровськ);  
*Ю.К. Тараненко*, доктор технічних наук, професор (ДУАН, м. Дніпропетровськ);  
*О.Б. Тарнопольський*, доктор педагогічних наук, професор, заслужений працівник освіти України (ДУАН, м. Дніпропетровськ);  
*А.А. Ткач*, доктор економічних наук, професор (м. Жешув, Польща);  
*В.А. Ткаченко*, доктор економічних наук, професор, заслужений працівник промисловості України (ДУАН, м. Дніпропетровськ);  
*В.Я. Швець*, доктор економічних наук, професор (м. Дніпропетровськ);  
*Л.В. Пилипчак*, відповідальний секретар.

Програмні цілі – висвітлення результатів новітніх досліджень проблем і сутності процесів, що відбуваються в економіці у зв'язку із тенденціями розвитку суспільства, а також досягнень у галузі економічної науки та підприємств у сучасному аспекті економічного і політичного устрою України.

Для економістів, вчених, студентів, аспірантів та всіх тих, хто цікавиться актуальними напрямками розвитку економіки.

Матеріали публікуються українською, російською і англійською мовами.

Журнал «Академічний огляд» – фахове видання, затверджене постановою Президії ВАК України від 8.07.2009 р. № 1-05/3.

Журнал «Академічний огляд» зареєстровано в міжнародних наукометричних базах **INDEX COPERNICUS**, **PIHC** та **ULRICH'S PERIODICALS DIRECTORY**.

© «Академічний огляд», 2013

© Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, оформлення, 2013

# CONTENTS

		<b>Economic theory</b>
<b>A. Glukha</b>	Economic growth rates system .....	5
<b>G. Kramarenko, O. Chorna</b>	Nature, causes and trends of privatization in the context of global economic growth: institutional aspects .....	13
<b>M. Berezhans'ky</b>	Innovative development tools of economy .....	21
<b>O. Kudyrko</b>	Intangible assets and intellectual capital: a comparative analysis of economic categories .....	30
		<b>Finance</b>
<b>T. Bolgar</b>	Improvement of bank credit monitoring process .....	36
<b>M. Vakulich</b>	investment climate strategic management in the agricultural sector of Ukraine's economy: approaches and mechanism .....	43
<b>V. Varenik</b>	Cash management computerization at the macro and micro levels .....	52
<b>Ia. Gorbunenko</b>	Stock market analysis in terms of changes in behavior of Ukrainian investors .....	58
		<b>Enterprise economics</b>
<b>V. Pavlova, V. Gertsyk</b>	Relationship system formation with the participants of the company's products distribution .....	66
<b>S. Alekseev</b>	Architecture functional level of enterprise strategic potential management .....	73
<b>V. Ilchenko</b>	Activity management features of the innovation: active machine-building enterprises .....	81
<b>M. Ischenko</b>	Methodological approaches to the assessment of the investments effectiveness based on economic value added .....	88
<b>N. Kyrlyk</b>	Analysis approaches to the determination of enterprise human capital .....	95
<b>O. Tsymbaliuk</b>	Methodical aspects of the technical risks estimation in ferrous metal industry .....	104
		<b>Management and marketing</b>
<b>V. Tkachenko, S. Kholod, S. Grushevskiy, I. Mukhyn</b>	Operative expert-rating assessment of the selection preferableness for the realization of investment projects .....	111
<b>D. Vlasuk, T. Makatora</b>	Image-building attractiveness of higher education institutions that train specialists in the fields of light industry .....	120
		<b>World economy</b>
<b>V. Galitsin, O. Suslov, A. Mezentcev</b>	Multifractal forecasting model crisis of foreign exchange market .....	128
<b>E. Lymonova</b>	Transnational corporations activities in Ukraine: analysis and prospects .....	134
<b>A. Magdich</b>	Problems and prospects of economic integration in the CEE region .....	139
<b>Iu. Khvatov</b>	Comparative analysis of investment attractiveness international rates .....	147

<b>Y. Khomenko, O. Reznikova</b>	Factors of enterprise competitiveness under influence of globalization .....	154
<b>V. Tatariniov, V. Tatarinov</b>	Foreign development experience and innovation financing and real state of Ukrainian innovation market.....	162
<b>O. Shtanko</b>	Modern functioning tendencies of world fund markets .....	170
<b>SUMMARIES</b>	.....	177

Редакція не обов'язково поділяє точку зору автора і не відповідає за фактичні або статистичні помилки, яких він припустився.

Усі права застережені. Повний або частковий передрук і переклади дозволено лише за згодою автора і редакції. При передрукуванні посилання на **«Академічний огляд»** обов'язкове.

Редактори *М.С. Ярмолюк, О.О. Шевцова*  
Комп'ютерна верстка і дизайн обкладинки – *О.М. Гришкіна*

*Свідоцтво про державну реєстрацію  
КВ № 20199-9999ПР від 18.07.2013 р.*

---

Підписано до друку 15.11.2013. Формат 70×108/16. Ум. друк. арк. 16,45.  
Тираж 300 пр. Зам. № .

---

**Адреса редакції та видавця:**  
49000, м. Дніпропетровськ,  
вул. Набережна В.І. Леніна, 18.  
Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля  
**Тел/факс (056) 778-58-66.**  
**e-mail: rio@duerp.edu**

Віддруковано у ТОВ «Роял Принт».  
49052, м. Дніпропетровськ, вул. В. Ларіонова, 145.  
Тел. (056) 794-61-05, 04  
Свідоцтво ДК № 4121 від 27.07.2011 р.

УДК 338.1

Г.Я. ГЛУХА, кандидат економічних наук, доцент  
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

## СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

У статті удосконалено систему показників економічного зростання на основі виділення основних типологічних ознак: кількісні/якісні показники, абсолютні/відносні показники, макроекономічні/мікроекономічні показники, прямі/непрямі показники. Проаналізовано економічний зміст, сферу застосування зазначених груп показників, а також тенденції зміни основних показників в Україні та світі.

*Ключові слова: економічне зростання, показники економічного зростання, кількісні та якісні показники економічного зростання, абсолютні та відносні показники економічного зростання, ВВП, темпи зростання ВВП, темпи приросту ВВП, ВВП на душу населення.*

**Вступ.** Існує декілька центральних питань у дослідженні економічного зростання: «що зумовлює фундаментальні розходження у рівні життя по усьому світі?», «чи можуть країни, що розвиваються, в остаточному підсумку наздогнати розвинені?», «якщо ні, то чому?», «чи відіграє державна політика важливу роль у цьому процесі, або ж розвиток залежить тільки від ринкових механізмів?». Пошукам відповіді на ці питання присвячено практично всі дослідження у сфері економічного зростання та розвитку.

У результаті досліджень до теперішнього часу виявлено закономірності економічної динаміки, визначено фактори й умови економічного зростання, сформувалися різні теорії економічного зростання.

Методологічні основи економічного розвитку та зростання, їхні сутнісні ознаки закладено у працях таких закордонних учених, як Ф. Акобіров [1], Г. Колодко [2], Б. Кузик [3], Л. Рафікова [4], В. Слущер [5], В. Чаплюк [6], Л. Чередниченко [7], Й. Шумпетер [8], Ю. Яковець [3] та ін.

Вагомий внесок у цей напрям наукових досліджень здійснили такі українські вчені, як В. Геєць [9], М. Демченко [10], О. Івашина [11], М. Лізун [12], В. Матвє-

єва [13], Л. Проданова [14], А. Семенов [15] та ін.

Незважаючи на значну кількість наукових досліджень, важливою проблемою дослідження економічного зростання залишається проблема вимірювання та оцінювання економічного зростання. Вимірювання економічного зростання є підставою для визначення рівня розвитку країни та віднесення до певної класифікаційної групи. При цьому зазвичай ураховуються показники, що відносять до різних сфер – економічної, політичної, культурної та ін. Комплексна система різнопланових показників дає можливість більш точно поділити країни у світовій економіці за групами, у які будуть входити національні економіки, що характеризуються загальними або близькими параметрами, подібною інституційною структурою, близькими принципами організації виробництва. Це дає можливість оцінити перспективи їх зростання або розвитку, а також сформувати дійовий механізм державного регулювання макроекономічних процесів.

Таким чином, на наш погляд, є необхідність побудови системи показників економічного зростання, яка б давала можливість більш комплексно оцінювати економічне зростання. Крім того, автором

у ході аналізу наукових джерел виявлено ряд дискусійних підходів щодо класифікації показників економічного зростання. Так, виділення абсолютних та відносних показників економічного зростання, на наш погляд, потребує уточнення.

**Постановка завдання.** Метою нашого дослідження є побудова системи показників економічного зростання на основі виділення основних типологічних ознак, систематизація показників економічного зростання, а також, аналіз тенденцій зміни цих показників в Україні та світі.

**Результати дослідження.** По-перше, зауважимо, що показники, або індикатори економічного зростання – це величини, які характеризують стан економічної системи. Їх динаміка задається статистичним рядом та дозволяє визначити тенденції зростання економіки та спрогнозувати майбутні зміни.

Ми пропонуємо побудувати систему показників економічного зростання виходячи з виділення чотирьох типологічних ознак: кількісні/якісні показники, абсолютні/відносні показники, показники макрорівня/мікрорівня, прямі/непрямі показники. Результати типізації показників економічного зростання наведено на рис. 1.

При визначенні системи показників економічного зростання необхідно розрізняти кількісні та якісні показники економічного зростання. У науковій літературі для кількісного оцінювання економічного зростання використовуються як абсолютні, так і відносні індикатори.

При аналізі економічного зростання найчастіше застосовуються три групи базових індикаторів економічного зростання: зміна абсолютних кількісних показників, зміна відносних кількісних показників, зміна якісних показників.

До першої групи більшість авторів відносять: річні темпи зростання ВВП, річні темпи зростання національного доходу, річні темпи зростання чистого національного продукту, національне багатство, величина золотовалютних резервів.

До другої групи – ВВП на душу населення, наявний доход на душу населення, споживання на душу населення та ін.

Третю групу складають якісні показники, такі як галузева структура економіки, рівень розвитку інфраструктури, освітній рівень людей, рівень здоров'я населення, ступені соціальної та політичної стабільності, екологічний стан, розвиток різного роду інститутів, інакше кажучи, фактори економічного добробуту.

Проте річні темпи зростання ВВП, річні темпи зростання національного доходу, річні темпи зростання чистого національного продукту, на думку автора, нецільно класифікувати як абсолютні показники.

Справа у тому, що у статистичному аналізі абсолютні показники – це показники, які отримано прямо у процесі статистичного спостереження, як результат виміру, підрахунку або оцінки кількісної ознаки, що відображає рівень розвитку будь-якого явища або процесу. Абсолютні величини завжди мають розмірність.

Відносні показники є результатом порівняння, відношення двох абсолютних величин. У статистиці використовуються такі види відносних величин: відносна величина виконання плану, відносний показник динаміки, відносний показник структури, відносний показник координації, відносний показник інтенсивності, відносний показник порівняння. Тому, на наш погляд, такі показники, як річні темпи зростання ВВП, річні темпи зростання національного доходу, річні темпи зростання чистого національного продукту за змістом – це відносні показники динаміки. Відповідно, у нашому типізаційному полі ми будемо відносити їх до групи відносних показників.

Якісні показники у силу того, що вони не мають кількісного виміру, можуть мати оціночну форму. Тому пропонується вважати якісні показники псевдопоказниками.

Якісні показники економічного зростання можна умовно поділити на дві категорії. Перша – показники, які характеризують соціальні аспекти економічного зростання. Це показники освітнього рівня населення, середня тривалість життя, здоров'я населення, ступінь соціальної

<i>Індикатори макрорівня</i>	<p><i>Кількісні відносні</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Темпи зростання (приросту) ВВП</li> <li>– Темпи зростання (приросту) національного доходу</li> </ul>	<p><i>Кількісні абсолютні</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Реальний ВВП</li> <li>– Національне багатство</li> </ul>	<p><i>Якісні</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Галузева структура економіки</li> <li>– Рівень розвитку інфраструктури</li> <li>– Ступінь соціальної та політичної стабільності</li> <li>– Екологічний стан</li> <li>– Розвиток інститутів</li> </ul>
<i>Індикатори мікрорівня</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Продуктивність праці / трудомісткість продукції</li> <li>– Фондовіддача / капіталомісткість</li> <li>– ВВП на душу населення</li> <li>– Наявний дохід на душу населення</li> <li>– Споживання на душу населення</li> <li>– Іноземні інвестиції на душу населення</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Золотовалютні резерви</li> <li>– Торговельний баланс</li> <li>– Іноземні інвестиції</li> <li>– Інвестиції в основний капітал</li> <li>– Інвестиції у людський капітал</li> <li>– Грошові агрегати</li> <li>– Швидкість обороту грошей</li> <li>– Рівень цін</li> <li>– Рівень безробіття</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Сукупний випуск по секторах</li> <li>– Прибутки бізнесу</li> <li>– Сільськогосподарське виробництво</li> <li>– Видобуток природних ресурсів</li> <li>– Виробництво товарів повсякденного попиту</li> <li>– Процентні ставки</li> <li>– Рівень банкрутств</li> </ul>
	<i>Прямі індикатори</i>		<i>Непрямі індикатори</i>

Рис. 1.2. Показники економічного зростання

та політичної стабільності, екологічний стан. Друга категорія якісних показників – це структурні показники, такі як галузева структура економіки, розвиток інститутів, рівень розвитку інфраструктури.

Індикатори макrorівня – це ті індикатори, які характеризують національну економіку в цілому і не можуть бути агреговані без втрати свого економічного змісту до рівня окремих суб'єктів національної економіки. Відповідно, найбільш продуктивно вони використовуються для оцінки загального потенціалу економіки з точки зору можливостей економічного зростання. Індикатори мікрорівня характеризують вплив економічного зростання на окремих суб'єктів і тому можуть бути використані для аналізу розподілу результатів зростання.

Прямі індикатори характеризують результати економічного зростання у явному вигляді і завжди піддаються кількісній оцінці. Непрямі індикатори такої оцінці можуть бути піддані не завжди і характеризують результати зростання опосередковано, через зміни цільових показників добробуту суспільства. Використання прямих та непрямих індикаторів пов'язане з функціями економічної науки, до яких належить позитивна (з двома складовими – дескриптивною та прогностичною) та нормативна. Відносні кількісні показники зручні для опису економічного зростання і тому саме вони фігурують у математичних моделях. Крім опису, моделі використовують і для прогнозування, але у такому випадку виникає потреба оцінити цільові параметри зростання. Частково це можна зробити кількісно за допомогою абсолютних кількісних показників. Проте велика частина того, заради чого суспільство прагне економічного зростання такої кількісної оцінки не має. Однак такі якісні показники вкрай необхідні для повноти аналізу досягнутих результатів і (що, мабуть, навіть більш важливе) для оцінки сталості економічного зростання.

Далі розглянемо економічний зміст, сфери застосування та основні тенденції змін основних показників економічного зростання.

Основний зміст економічного зростання полягає у збільшенні економічного потенціалу країни, потужності її економіки, тобто у збільшенні реального ВВП. Тому важливими показниками економічного зростання на макrorівні є абсолютні показники реального ВВП та національного багатства.

Показники ВВП у 2012 р. для найбільш розвинених країн та України наведено у табл. 1. У першу п'ятірку країн за величиною ВВП у 2012 р. увійшли США, Китай, Індія, Японія, Німеччина. Україна посідає 38 місце у світі.

Таблиця 1

**ВВП, обчислений за ПКС, у 2012 р., трлн дол. США (складено за даними МВФ) [16]**

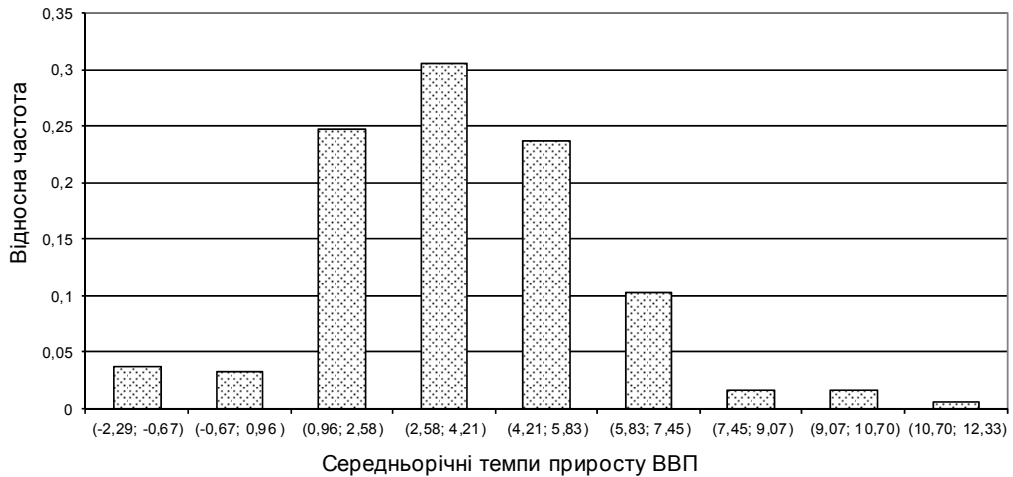
Місце у світовому рейтингу	Країна	ВВП (\$ трлн)
1	США	15684,75
2	Китай	12405,67
3	Індія	4684,37
4	Японія	4627,89
5	Німеччина	3197,07
...	...	...
38	Україна	335,17

Наведений на рис. 2 графік частоти розподілу середньорічних темпів приросту ВВП країн світу дає можливість оцінити інтервал варіації цього показника у світі – від майже – 2,29% до 12,33%, а також середні темпи проросту ВВП – 3,73%. Необхідно також відзначити, що, за розрахунками автора, темпи зростання, які близькі до середнього, характерні для 57 країн. Україна із середніми темпами приросту 3,89% також входить до цього інтервалу.

Крім того, проаналізовано середньорічні темпи зростання ВВП за паритетним курсом для усіх країн світу у 1992–2012 рр., а також окремо динаміка для розвинутих країн, країн з ринком, що формується, та країн, що розвиваються.

Такі показники, як реальний ВВП та темпи зростання ВВП дають уявлення про економічний потенціал, масштаби та динаміку національної економіки, але не дозволяють оцінити рівень життя населення. Більш точним показником рівня





**Рис. 2. Частота розподілу середньорічних темпів приросту ВВП країн світу за період від 1990 р. до 2012 р. (розраховано автором на основі даних МВФ) [16]**

добробуту, який використовується у міжнародних зіставленнях є показник реального ВВП на душу населення, який показує вартість товарів та послуг, що припадає на одного мешканця країни. Він дозволяє пов'язати динаміку національного виробництва з добробутом населення і характеризує рівень життя.

Так, якщо поділити абсолютний розмір ВВП на кількість населення, рангові місця у таблиці економічних потенціалів країн зміняться для деяких із них досить суттєво. За показником ВВП на душу населення за паритетним курсом у лідери виходять Катар (\$102221 ВВП на душу населення), Люксембург (\$79785) та Сінгапур (\$60409). США з показником ВВП на душу населення \$49922 зберігають місце серед найрозвиненіших країн, але опиняються на 7-му місці [16].

Середній рівень ВВП на душу населення у світі, розрахований за даними МВФ, складає \$14874. Україна займає 105-те місце (\$7374). Випереджають її Росія, яка знаходиться на 55-му місці (\$17709), Білорусь – 62-ге місце (\$15634), Казахстан – 69-те місце (\$13893) та Туркменістан – 96-те місце (\$8718). На останньому місці Демократична республіка Конго з показником \$369 ВВП на душу населення.

Розрахунок показників ВВП/ВНП на душу населення є основою міжнарод-

них класифікацій, які виділяють розвинені країни та країни, що розвиваються. Так, до числа розвинених країн (країн з високим рівнем доходів з душовим виробництвом ВВП більше 12 тис. дол. на рік) у 2012 р. належали 77 країн світу. Серед країн СНГ тільки три країни – Росія, Білорусь та Казахстан – мають ВВП на душу населення більше загально визнаного рівня \$12000.

Що стосується основних тенденцій зміни показника середнього ВВП на душу населення у світі, то на рис. 3 наводиться динаміка цього показника по усіх країнах, по групі розвинутих країн, а також по групі країн з ринком, що формується, та країн, що розвиваються.

Аналіз тенденцій зміни середнього значення ВВП на душу населення за роками у світі за 1992–2012 рр. при позитивній тенденції показників по вказаних групах країн демонструє суттєве збільшення розриву між середнім ВВП на душу населення між розвинутими країнами та країнами з ринком, що формується, і країнами, що розвиваються: якщо у 1992 р. розрив становив 14 тис. дол., то у 2012 р. він оцінюється у 28 тис. дол.

На рис. 4 наведено динаміку ВВП на душу населення у цілому по групі країн з ринком, що формується, та країн, що розвиваються, а також окремі тенденції по країнах Центрально-Східної Європи та

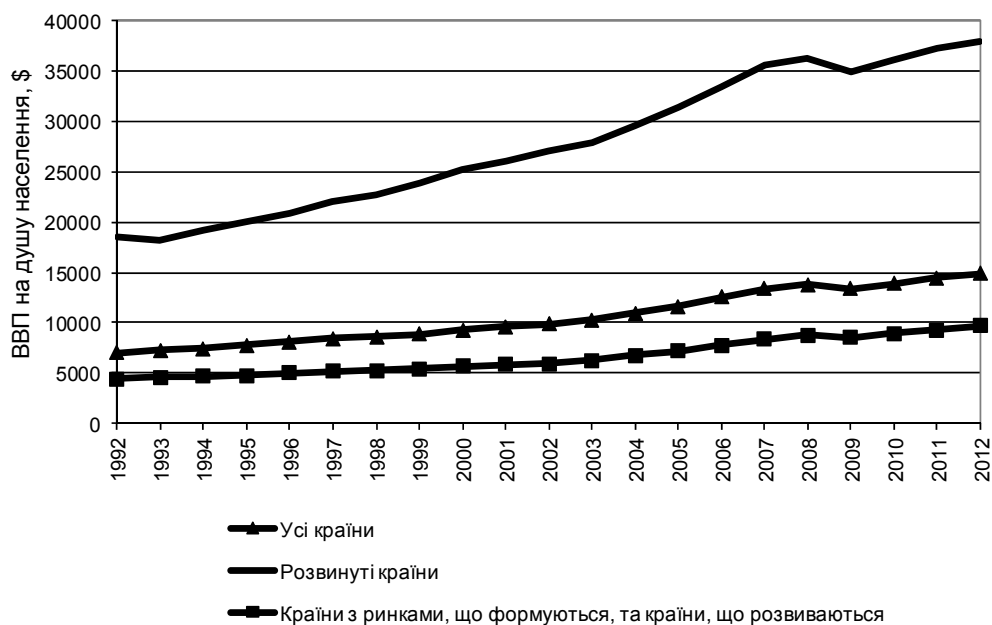


Рис. 3. Тенденції зміни середнього значення ВВП на душу населення у світі за 1992–2012 рр. (за даними МВФ) [16]

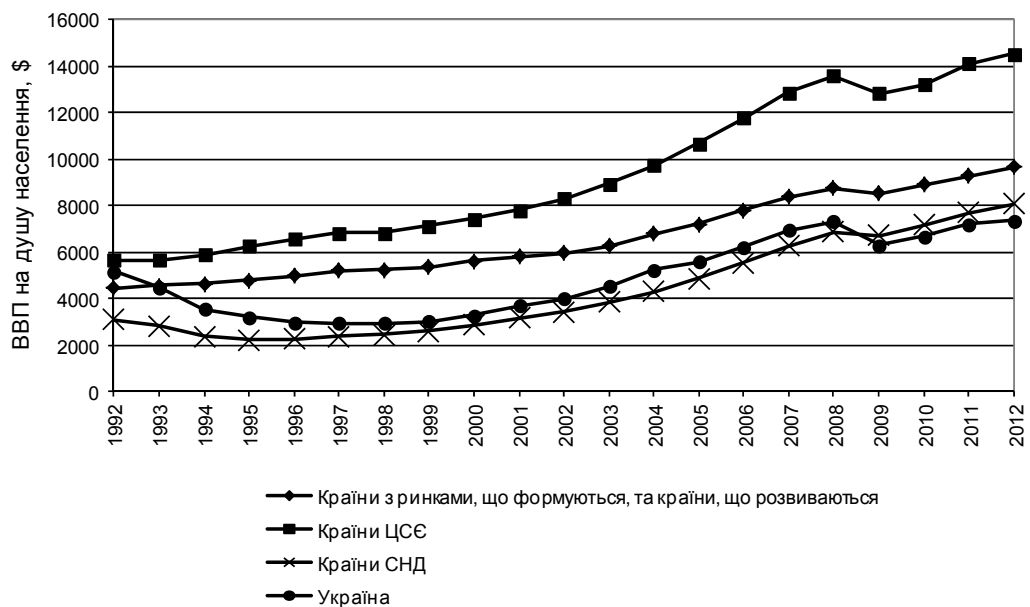


Рис. 4. Тенденції зміни середнього значення ВВП на душу населення у світі за 1992–2012 рр. по групі країн з ринком, що формуються, та країн, що розвиваються (за даними МВФ) [16]

країнах СНД та окремо по Україні. Ми бачимо, що Україна демонструє тенденції близькі до інших країн СНД.

Зростання ВВП на душу населення показує, що добробут збільшується. Цей показник суттєво залежить від темпів приросту населення. Про економічне зростання можна говорити, якщо відбувається зростання рівня добробуту, а саме збільшення ВВП відбувається більшими темпами, ніж темпи зростання населення. Ситуація, за якої збільшення ВВП на душу населення зростає за рахунок зменшення чисельності населення не є економічним зростанням. Крім того, при зростанні населення більшими темпами, ніж зростання реального ВВП знижується рівень життя, що також не можна вважати економічним зростанням. Таким чином, у подальших дослідженнях доцільним буде порівняння динаміки реального ВВП та темпів зростання населення в Україні.

**Висновки.** Виділення основних показників, які характеризують економічне зростання, є важливою підставою для оцінювання та прогнозування економічного зростання.

Оцінити економічне зростання можна за допомогою функціональної залежності між показниками економічного зростання та факторами, які впливають на економічне зростання, що, на думку автора, потребує подальших досліджень.

### Список використаних джерел

1. Акобиров Ф.О. Факторы и условия трансформации модели экономического роста в посткризисной динамике: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Акобиров Фируз Олимович; место защиты: СПб., гос. ун-т экономики и финансов. – СПб., 2010.

2. Колодко Г. Глобализация и сближение уровней экономического развития / Г. Колодко // Вопросы экономики. – 2000. – № 10. – С. 4–26.

3. Кузык Б.Н. Россия – 2050: стратегия инновационного прорыва / Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец. – М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2004. – 632 с.

4. Рафикова Л.А. Взаимодействие экономического развития и экономического роста в современной экономической системе: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Рафикова Лариса Анатольевна; место защиты: Казан. гос. техн. ун-т им. А.Н. Туполева. – Казань, 2007.

5. Слуцкер В.И. Эффективный экономический рост в глобализирующейся экономике: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: спец. 08.00.01 / Слуцкер Владимир Иосифович. – Саратов, 2006.

6. Чаплик В.З. Экономический рост в условиях трансформируемой хозяйственной системы: теория и практика: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.01 / Чаплик Владимир Захарович; Место защиты: Рос. гос. социал. ин-т. – М., 2007.

7. Чередниченко Л.Г. Концептуальные основания экономического роста в трансформируемой хозяйственной системе: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: спец. 08.00.01 / Чередниченко Лариса Геннадиевна. – М., 2004.

8. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 401 с.

9. Трансформація моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи) [за ред. В.М. Гейця]. – К.: Логос, 1999. – 500 с.

10. Демченко М.Ю. Регулювання валютного курсу та його вплив на економічне зростання: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.03 / М.Ю. Демченко; Черніг. держ. ін-т економіки і упр. – Чернігів, 2012. – 20 с.

11. Івашина О.Ф. Інституалізація економічного розвитку: [монографія] / О.Ф. Івашина. – Дніпропетровськ: Наука та освіта, 2009. – 283 с.

12. Лізун М.В. Випереджаюче економічне зростання: міжнародний та український аспекти: автореф. дис. ... канд. экон. наук / М.В. Лізун. – Терноп. нац. экон. ун-т. – Тернопіль, 2007. – 20 с.

13. Матвеева В.Ю. Зовнішньоторговельна детермінанта розвитку національної економіки: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.03 / Матвеева Вікторія Юріївна; Донецький національний університет

економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. – Донецьк, 2010. – 23 с.

14. Проданова Л.В. Економічне зростання й економічний розвиток: методологія і теорія: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.01 / Л.В. Проданова; Донец. нац. ун-т. – Донецьк, 2012. – 36 с.

15. Семенов А.Ю. Вплив діяльності фінансових установ на економічне зростання

України: автореф. дис. ... канд. екон. наук 08.00.08 / А.Ю. Семенов; ДВНЗ «Укр. акад. банк. справи Нац. банку України». – Суми, 2011. – 22 с.

16. International Monetary Fund / Data and Statistics // [www.imf.org](http://www.imf.org).

В статтю усовершенствована система показателів економічного росту на основі виділення основних типологічних ознак: кількісні/якісні показателі, абсолютні/відносні показателі, макро/мікроекономічні показателі, прямі/косвенні показателі. Проаналізовані економічний зміст, сфера застосування окремих груп показателів, а також тенденції зміни основних показателів в Україні і світі.

**Ключевые слова:** *економічний ріст, показателі економічного росту, кількісні і якісні показателі економічного росту, абсолютні і відносні показателі економічного росту, ВВП, темп росту ВВП, темп приросту ВВП, ВВП на душу населення.*

The article's author improved economic growth indicators system and proposed their following classification: quantitative/qualitative, absolute/relative, macro/micro economic, direct/indirect indicators. The sphere of their implication and shifts in trends of Ukraine's major indicators has been analyzed.

**Key words:** *economic growth, economic growth indicators, qualitative and quantitative economic growth indicators, absolute and relative economic growth indicators, GDP, GDP growth indicators, GDP per capita.*

*Одержано 3.09.2013.*

УДК 338.1

Г.О. КРАМАРЕНКО, доктор економічних наук, професор  
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

О.Є. ЧОРНА, кандидат економічних наук, доцент, старший науковий співробітник  
Інституту економіки та прогнозування Національної академії наук України

## СУТНІСТЬ, ПРИЧИНИ І ТЕНДЕНЦІЇ ПРИВАТИЗАЦІЇ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ: ІНСТИТУЦІЙНИЙ АСПЕКТ

Проведено аналіз основних тенденцій розвитку приватизаційних процесів у світі, починаючи від переходу розвиненими країнами від державної власності до приватної у багатьох галузях, які історично залишалися державними, або вважалися стратегічними. Також виявлено, що основними причинами приватизації, крім поповнення державного бюджету, є скорочення державних витрат і передача ризиків приватному сектору. На основі аналізу досліджень сутності і принципів приватизації визначено основні напрями приватизації, у яких повний або частковий продаж займає лише невелику частку.

**Ключові слова:** приватизація, економічне зростання, об'єкти державної власності, об'єкти комунальної власності, передача ризиків, франчайзинг, повна приватизація, інфраструктурні проекти.

**Актуальність теми дослідження.** На сучасному етапі розвитку суспільства ускладнюється не тільки загальноекономічна складова, а й окремі процеси, що протікають як у глобальному економічному середовищі, так і процеси, характерні для окремих типів економік, країн і систем. Особливо актуальним у цей момент є пошук оптимальних підходів до вирішення проблем підвищення ефективності приватизаційних процесів і пошуку ефективного суспільного договору, який дозволить врахувати інтереси всіх сторін. З кінця 70-х років минулого століття в системі світового господарювання суттєво змінилися як значення приватизаційних процесів для національних економік, так і їхня структура. Приватизаційні процеси охопили ті галузі промисловості, які до цього ніколи не перебували у приватній власності. Також важливим фактом є те, що саме приватизація дозволила децентралізувати економіки посткомуністичних країн, поставивши їх на шлях де-

мократичних змін, що, у свою чергу, суттєво вплинуло на світові фінансові ринки. При цьому думки вчених-економістів щодо переваг та недоліків приватизації поділилися, сходячись лише у тому, що ефективність приватизаційних процесів залежить від багатьох змінних, включаючи економічні, політичні, історичні, соціальні та багато інших.

**Постановка проблеми.** Дослідження базується на визначенні інституційних особливостей приватизаційної політики країн світу в контексті прагнення до глобального економічного зростання, що вимагає детального аналізу сутності і тенденцій приватизаційних процесів, а також визначення основних рушійних сил у цій сфері.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Істотний внесок у дослідження реструктуризації державної власності в Україні зробили Ю. Алданов, О.Г. Бакланова, О. Гальчинський, В. Карцев, М. Хохлов, що дозволило сформувати ба-

чення й описати основні принципи приватизації в країнах, що перебувають у процесі трансформації. На основі досліджень О. Пасхавера, О. Рябченка, Л. Верховодова, що базуються на аналізі тенденцій, характерних для реформування ринкової системи України, було сформовано основні напрями приватизаційної політики в країні. Незважаючи на широкий аналіз українськими вченими тенденцій, перспектив і напрямів приватизаційних процесів, необхідний детальний аналіз міжнародної практики приватизації, який можливий тільки на основі міжнародних статистичних даних, які наведено на сайтах міжнародних організацій, таких як СБ, МВФ, ООН, офіційних сайтах органів управління різних країн, а також на основі емпіричного аналізу досліджень провідних міжнародних вчених-економістів, таких як Р. Брукс, К. Гован, К. Сун, В. Тонга та ін.

**Постановка завдання.** Завданнями дослідження є:

- аналіз історичних тенденцій приватизаційних процесів у світі і виявлення основних переломних моментів розвитку політики приватизації, як одного з головних інституційних аспектів економічного зростання;

- аналіз результатів приватизації в Україні і оцінка їх ефективності;

- визначення основних видів і причин приватизації в контексті глобального економічного зростання.

**Виклад основного матеріалу.** Приватизація, будучи, з одного боку, глобальним явищем, присутнім у багатьох країнах, з іншого – являє собою новий підхід в управлінні державною власністю. Незважаючи на те, що успішний досвід приватизації був і в 60-х роках ХХ ст. у Західній Німеччині, і в 70-х у Чилі, частка державної власності в комерційних підприємствах неухильно зростала аж до кінця ХХ ст. Основними факторами, що дали поштовх цій тенденції, були поперше, Велика депресія, під час якої приватна власність піддавалася критиці як з боку науковців, так і простих громадян, по-друге, дві світові війни, у результаті

яких уряди бажали встановлення державного контролю над стратегічними галузями економіки і, зрештою, по-третє, широке поширення соціальної філософії, яка вимагала державного контролю над усіма сферами економічних відносин у соціалістичних країнах і дуже часто виводила приватну власність за рамки закону.

Проте до кінця 1970-х рр., уповільнення темпів економічного зростання в багатьох провідних країнах та низька ефективність роботи державних підприємств вимагали перегляду підходів до управління секторами економіки, які спочатку були представлені виключно державними підприємствами. З того часу приватизація поширилася на більш ніж 100 країн, що дозволило поповнити бюджети цих країн більш ніж на 2 трлн дол. У багатьох країнах доходи від приватизації становили до 10% бюджету, не рахуючи економії, що виникала в результаті економії на субсидіях колишнім державним підприємствам. На рис. 1 наведено дані щодо доходів від приватизації у світі і частку доходів, що належать 25 країнам Європейського Союзу.

На рис. 2 можна побачити зростання інтересу приватного сектора до інфраструктурних проєктів, починаючи з 90-х років ХХ ст. Розпад СРСР призвів до значного підвищення кількості інфраструктурних проєктів, реалізованих приватним бізнесом у країнах Європи і Центральної Азії, починаючи з 1993 р. На цей же час припала зміна державної політики Китаю щодо приватного бізнесу та активізація процесів приватизації в країні.

У соціалістичних країнах частка державної власності дуже часто сягала 90%, в той час як у країнах з розвинутою економікою вона не піднімалася вище 10%, що й зумовило масштабні процеси приватизації 90-х рр. у країнах пострадянського простору. Розвинені країни приватизація охопила наприкінці 1970-х – на початку 1980-х рр., починаючи з масштабних приватизаційних проєктів, ініційованих урядом Маргарет Тетчер у Великобританії. У цей час були частково або повністю приватизовані British Petroleum (1979 р.),

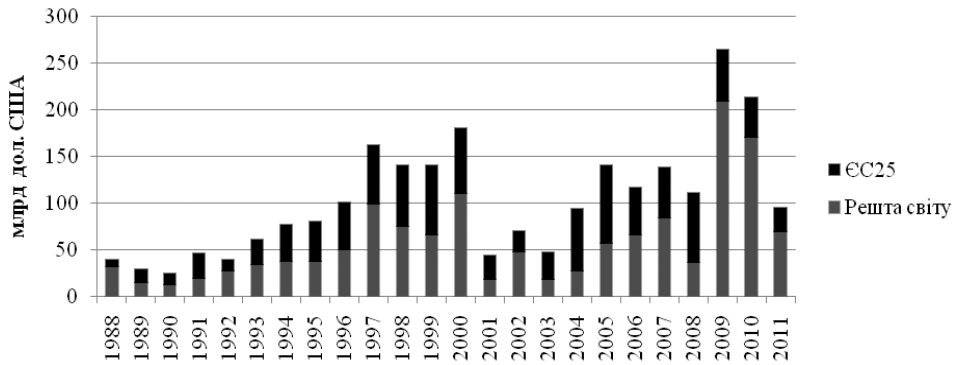


Рис. 1. Доходи від приватизації в Європейському Союзі і у світі в цілому, 1988–2011 рр.

Джерело: розроблено авторами за даними [1].

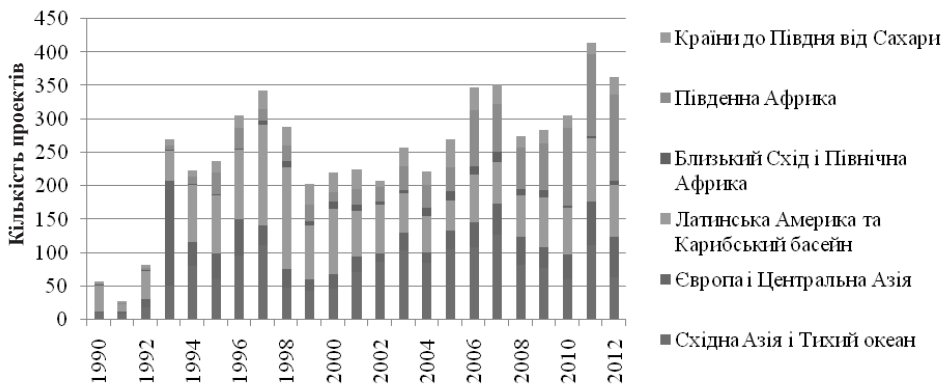


Рис. 2. Участь приватного сектора в інфраструктурних проектах, 1990–2012 рр.

Джерело: розроблено авторами за даними [2].

найбільший виробник літаків British Aerospace, підприємства радіохімічної групи Amersham International, одна з найбільших компаній, що здійснює вантажоперевезення, – National Freight Company. Масштабну приватизацію у Великобританії було продовжено і в середині 1980-х рр. приватизацією Britoil, British Ports, Jaguar Cars і British Telecom. У 1987 р. державою було продано за допомогою первинного розміщення акцій на фондовому ринку найбільший авіаперевізнак Європи – British Airways.

У табл. 1 наведено інформацію щодо приватизації в 14 країнах Європейського Союзу за період з 2001 по 2009 рр. На цей дев'ятирічний період припало 136 угод на загальну суму понад 49 млрд євро.

У середині 1980-х років аналогічна ситуація спостерігалася і в Японії, яка

почала масштабну приватизацію з продажу державних монополій у тютюновій галузі та галузі виробництва солі у 1984 р., а потім приватизація охопила залізничний транспорт і галузь телекомунікації у 1986 р.

У США великі приватизаційні проекти було реалізовано на початку XXI ст. Так, у 2004 р. було повністю приватизовано: Асоціацію студентських кредитів (Student Loan Marketing Association (Sallie Mae) – компанію, яка була створена у 1972 р. і спеціалізується на гарантуванні студентських кредитів; Федеральну національну іпотечну асоціацію (Federal National Mortgage Association (Fannie Mae) – створена ще у 1932 р. і спеціалізується на підтримці вторинного ринку іпотек. Причиною обмеження приватизації в США була наявність до 1992 р. закону,

Таблиця 1

## Приватизація в Європейському Союзі, 2001–2009 рр.

	Кількість угод з приватизації	Середня сума операції, млн євро	Загальна сума угод, млн євро	Середня частка, що продається, %
Австрія	8	365,7	2925,6	76,30%
Бельгія	4	230,3	921,2	92,50%
Данія	5	67,4	337,1	77,20%
Фінляндія	8	187	1496	82,50%
Франція	12	132,9	1595	78,70%
Німеччина	23	517,3	11897,6	78,80%
Греція	3	155,7	467,2	66,00%
Угорщина	14	221,2	3096,7	84,50%
Італія	17	468,5	7965,2	80,60%
Голландія	7	158,4	1109	80,70%
Португалія	2	18,9	37,7	67,00%
Іспанія	4	90,3	361,3	80,00%
Швеція	17	617,5	10496,8	88,10%
Великобританія	12	526	6311,6	89,80%
Усього	136	360,4	49018	81,80%

Джерело: розроблено авторами за даними [3].

який регулює продаж державного майна приватним інвесторам і регламентує вартість активів. Указом президента США у 1992 р. сума відшкодування за майном, що приватизується, зменшилася до залишкової вартості, а закон, прийнятий у 1995 р. (Federal – Aid Facility Privatization Act [4]), дозволив відмовитися від відшкодування федеральному уряду вартості активів приватизованого об'єкта до тих пір, поки він використовується за своїм прямим призначенням. Більш поширеною в США була не повна приватизація об'єктів, а приватизація послуг, що надаються федеральними та місцевими орга-

нами влади. До послуг, які були приватизовані в США, відносять: обслуговування аеропортів, обробку даних, технічне обслуговування транспортних засобів, медичне обслуговування, обслуговування автостоянок і гаражів, забезпечення громадської безпеки, збір і переробку відходів, транспортні та комунальні послуги й ін.

В Україні станом на початок 2013 р. було реформовано 128 771 об'єкт, з яких більше половини приватизовано за допомогою викупу (табл. 2). Майже 18% об'єктів було спочатку здано в оренду, а далі викуплено новими власниками. На

Таблиця 2

## Поділ об'єктів за способами приватизації станом на 01.01.2013 р. в Україні

Спосіб приватизації	Усього об'єктів	% від загальної кількості
Викуп об'єкта приватизації	67540	52,45
Викуп за альтернативним планом приватизації	457	0,35
Викуп майна, зданого в оренду з правом викупу	23134	17,97
Продаж на аукціоні	19293	14,98
Продаж за некомерційним конкурсом	2 559	1,99
Продаж за комерційним конкурсом	5 193	4,03
Продаж акцій ВАТ	10595	8,23
Разом	128771	100,00

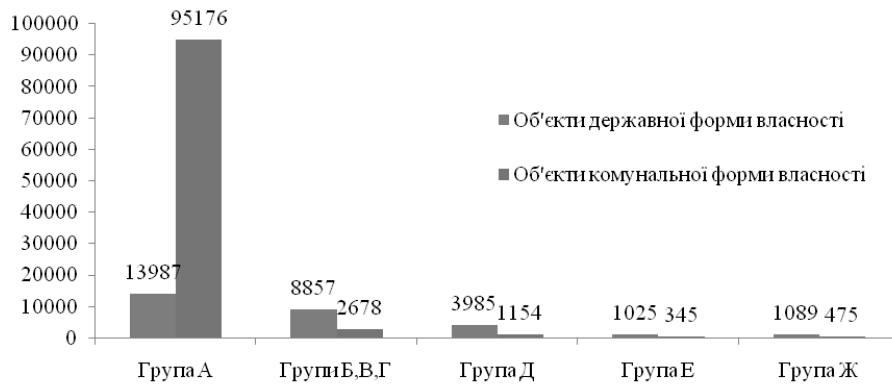
Джерело: розроблено авторами за даними [5].



частку продажу акцій припадає лише трохи більше 8% операцій.

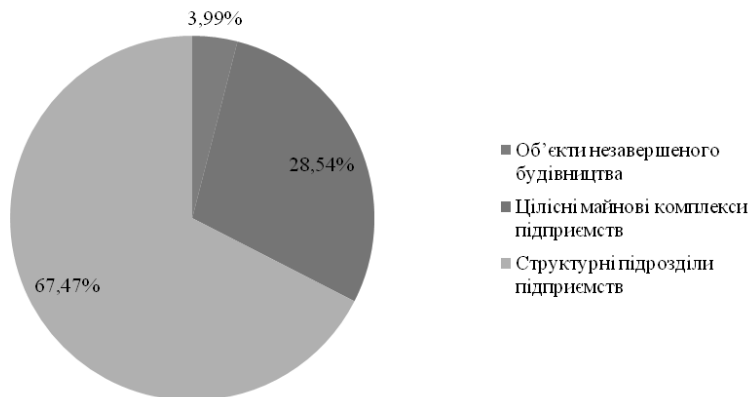
Лише чверть приватизованих в Україні об'єктів перебували в загальнодержавній власності, інші 75% спочатку були в комунальній (рис. 3). Також більшість приватизованих об'єктів – це об'єкти групи А<sup>1</sup>.

Оцінюючи підсумки приватизації в Україні, необхідно зазначити, що лише трохи більше чверті підприємств приватизувалися повністю як цілісні майнові комплекси. Велика частка реформованих об'єктів припадає на приватизацію структурних підрозділів підприємств (рис. 4).



**Рис. 3. Поділ реформованих об'єктів за класифікаційними групами в Україні станом на 01.01.2013 р.**

Джерело: розроблено авторами за даними [5].



**Рис. 4. Розподіл реформованих об'єктів за категоріями в Україні станом на 01.01.2013 р.**

Джерело: розроблено авторами за даними [5].

<sup>1</sup>Група А – цілісні майнові комплекси державних, орендних підприємств та структурні підрозділи підприємств, виділені у самостійні підприємства (далі – цілісні майнові комплекси підприємств), у тому числі у процесі реструктуризації державних підприємств із середньообліковою чисельністю працюючих до 100 осіб включно або понад 100 осіб, але вартість основних фондів яких недостатня для формування статутних капіталів відкритих акціонерних товариств (далі – ВАТ), а також готелі, об'єкти санаторно-курортних закладів та будинки відпочинку, які перебувають на самостійних балансах; окреме індивідуально визначене майно (у тому числі таке, яке не увійшло до статутних капіталів ВАТ, будівлі, споруди та нежилі приміщення, майно підприємств, ліквідованих за рішенням господарського суду, та майно підприємств, що ліквідуються за рішенням органу, уповноваженого управляти державним майном); майно підприємств, які не були продані як цілісні майнові комплекси.

Аналізуючи приватизаційні процеси у світі, необхідно виділити основні види приватизації. Так, згідно з Річардом Бруксом існує п'ять основних видів приватизації [6]:

1. Повна приватизація. Передбачає прямий продаж державних активів у приватну власність. При цьому перехід активів тягне за собою перехід і зобов'язань. Способів продажу державного майна декілька. Найбільш поширеним є випуск акцій і подальший їх продаж на фондовому ринку. Також держава може використовувати прямий продаж активів інвестору через аукціон. Третій спосіб реалізації активів, широко поширений у країнах Східної Європи на початку 90-х років, – це ваучерна приватизація, відповідно до умов якої ваучери розповсюджувалися або безкоштовно, або за мінімальною вартістю серед населення.

2. Приватизація операцій. Передбачає передачу управлінської та операційної функції щодо об'єктів, які перебувають у державній власності, приватному сектору. Прикладом може бути передача прав управління та оперативного обслуговування спортивними об'єктами, концертними залами, платними інфраструктурними об'єктами, такими як платні дороги та мости.

3. Використання контрактів. Передбачає укладання контрактів на надання послуг приватними підприємствами, відповідно до яких діяльність компаній оплачується безпосередньо державою. Прикладом такого виду приватизації може бути укладання договорів на утилізацію побутових відходів, надання послуг служб громадської безпеки, обробки даних, консалтингу та ін.

4. Франчайзинг. Являє собою передачу виключних прав на надання послуг у рамках певної географічної території приватному підприємству. Як приклад можна навести роботу телевізійних кабельних компаній з надання послуг кабельного телебачення, комунальних підприємств та передача послуг, пов'язаних з електро-, газо- і водопостачанням та ін.

5. Відкрита конкуренція. Передбачає передачу прав на надання послуг

кільком приватним компаніям і створення конкурентних умов роботи серед них. Прикладом може бути передача державою прав на надання телефонних та інтернет-послуг.

Розглядаючи приватизацію як процес переходу державної власності в приватну, а також з точки зору переміщення управління діяльністю та послугами від держави в приватний сектор, необхідно виділити основні причини приватизації. Згідно зі звітом, наданим Державною комісією з прогнозування та звітності США, основних причин приватизації 7 [7]:

1. Скорочення витрат. Держава досить часто передає в аутсорсинг державні послуги, тому що приватні підприємства можуть виконати їх за нижчою вартістю у зв'язку з тим, що приватний бізнес менш обмежений у кадровій політиці.

2. Передача ризиків. Держава погоджується оплатити передачу ризиків приватному сектору, що дозволить побудувати більш прогнозований і стійкий бюджет. У табл. 3 наведено розподіл ризиків залежно від конфігурації системи.

3. Джерело доходів. Продаж або оренда державного майна може бути використана як нове джерело доходів державного бюджету. У цьому випадку кошти від приватизації державного майна можуть бути використані для погашення державної заборгованості, фінансування нових проектів або задоволення потреб бюджету у фінансуванні. Дуже часто надходження від приватизації виступають як заміна нових боргових зобов'язань або підвищення податків.

4. Якість послуг. Держава дуже часто не в змозі надати високий рівень якості послуг без підвищення їх вартості, у той час як приватний бізнес більш гнучкий і в змозі забезпечити високий рівень сервісу.

5. Рівень кваліфікації. Утримання вузькопрофільних фахівців для виконання рідкісних і спеціалізованих робіт фінансово не вигідне державі, у зв'язку з чим такі роботи часто передаються підприємствам.

6. Своєчасність. Якщо держава не в змозі виконати проект у встановлені тер-

## Розподіл ризиків залежно від конфігурації системи

Конфігурація системи	Державна власність	Архітектурно-інженерне підприємство	Підрядник
Проектування – тендер – будівництво	Ризик фінансування капітальних вкладень Юридична відповідальність Ризик, пов'язаний з підтримкою працездатності об'єкта Операційний ризик Політичний ризик Ризик виходу з графіка**	Відповідальність за проектування Ризик неякісного конструювання *	Ризик неякісного конструювання* Ризик виходу з графіка**
Проектування – будівництво	Ризик фінансування капітальних вкладень Ризик, пов'язаний з підтримкою працездатності об'єкта Операційний ризик Політичний ризик	Відповідальність за проектування Ризик неякісного конструювання* Ризик виходу з графіка**	Ризик неякісного конструювання* Юридична відповідальність Ризик виходу з графіка**
Проектування – будівництво – експлуатація – підтримка	Ризик фінансування капітальних вкладень Політичний ризик*	Відповідальність за проектування* Ризик неякісного конструювання* Політичний ризик* Ризик виходу з графіка**	Ризик неякісного конструювання* Відповідальність за проектування* Юридична відповідальність Ризик, пов'язаний з підтримкою працездатності об'єкта Операційний ризик Політичний ризик* Ризик виходу з графіка **
Проектування – будівництво – фінансування – експлуатація – підтримка	Політичний ризик*	Ризик фінансування капітальних вкладень* Відповідальність за проектування* Ризик неякісного конструювання* Політичний ризик* Ризик виходу з графіка**	Ризик фінансування капітальних вкладень * Відповідальність за проектування * Ризик неякісного конструювання* Юридична відповідальність Ризик, пов'язаний з підтримкою працездатності об'єкта Операційний ризик Політичний ризик* Ризик виходу з графіка**

\* Ризик розподіляється між кількома учасниками (необов'язково пропорційно).

\*\* Ризик виходу з графіка виникає у разі необхідності оплачувати неустойки, що пов'язано із затримкою термінів реалізації проекту.

Джерело: розроблено авторами за даними [8].

міни через відсутність ресурсів і часу, то проект може бути переданий для реалізації приватним виконавцям, які в змозі забезпечити своєчасність реалізації проекту.

7. Гнучкість. Держава через свою кадрову політику часто не в змозі наймати і звільняти працівників у міру необхідності, наприклад, залежно від сезонності робіт, що виконуються, або наявності

проектів, у чому приватні підрядники не обмежені.

**Висновки.** На основі проведеного аналізу виявлено основні тенденції розвитку приватизаційних процесів у світі, починаючи від переходу розвиненими країнами від державної власності до приватної у багатьох галузях, які історично залишалися державними або вважалися стратегічними. Також виявлено, що основними причинами приватизації, крім поповнення державного бюджету, є скорочення державних витрат і передача ризиків приватному сектору. На основі аналізу досліджень сутності і принципів приватизації визначено основні напрями приватизації, у яких повний або частковий продаж займає лише невелику частку.

#### Список використаних джерел

1. The PB Report 2011. Financial Crises and Declining Privatization. [Електронний ресурс]. – Режим доступу – [http://www.privatizationbarometer.net/PUB/NL/4/9/PB\\_Report\\_2011.pdf](http://www.privatizationbarometer.net/PUB/NL/4/9/PB_Report_2011.pdf)
2. World Bank and PPIAF, PPI Project Database [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ppi.worldbank.org>
3. Privatization Barometer [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.privatizationbarometer.net>

4. Federal-Aid Facility Privatization Act [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://beta.congress.gov/bill/104th/house-bill/1907/text>

5. Державний інформаційний бюлетень про приватизацію [Електронний ресурс]. – 2013. – № 3. – С. 2. – Режим доступу: [http://www.spfu.gov.ua/\\_layouts/SPFUSiteDefinition/BullitenPages.aspx?ID=1045](http://www.spfu.gov.ua/_layouts/SPFUSiteDefinition/BullitenPages.aspx?ID=1045)

6. Brooks, Richard C. Privatization of Government Services: An Overview and Review of the Literature. Academic journal article from Journal of Public Budgeting, Accounting & Financial Management. – Vol. 16. – No. 4. – P. 320–345.

7. Government Privatization History, Examples, and Issues. Commission on Government Forecasting and Accountability [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://cgfa.ilga.gov/Upload/2006Gov\\_Privatization\\_Rprt.pdf](http://cgfa.ilga.gov/Upload/2006Gov_Privatization_Rprt.pdf)

8. McGowan Kenneth L. Value Based Delivery for Public Owners. Paper presented to the National Society of Professional Engineers, July 2000. in «Infrastructure Outsourcing: Leveraging Concrete, Steel, and Asphalt with Public-Private Partnerships.» Policy paper by the Reason Foundation, September 2000. – P. 38.

Проведен анализ основных тенденций развития приватизационных процессов в мире, начиная от перехода развитыми странами от государственной собственности к частной во многих отраслях, которые исторически оставались государственными, или считались стратегическими. Также выявлено, что основными причинами приватизации, кроме пополнения государственного бюджета, является сокращение государственных расходов и передача рисков частному сектору. На основе анализа исследований сущности и принципов приватизации определены основные направления приватизации, в которых полная или частичная продажа занимает лишь небольшую долю.

**Ключевые слова:** приватизация, экономический рост, объекты государственной собственности, объекты коммунальной собственности, передача рисков, франчайзинг, полная приватизация, инфраструктурные проекты.

In this article we have analyzed the major trends in privatization processes in the world, beginning from step than developed countries moved from state to private ownership in many sectors that have historically remained state-owned, or were considered strategic. Also I have found that the main reasons for privatization. These are increase the state budget, cut government spending and transfer risks to the private sector. Based on the analysis of research of entities and principles of privatization, I have showed the main directions of privatization in which the total or partial sale is only a small part.

**Key words:** privatization, economic growth, state property objects, communal property, transfer of risk, franchising, infrastructure projects.

Одержано 12.09.2013.

УДК 330.341.1

М.М. БЕРЕЖАНСЬКИЙ, старший викладач Інституту економіки і міжнародних відносин  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

## ІНСТРУМЕНТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Визначено групи та види інструментів забезпечення інноваційного розвитку економіки. Проведено критичний аналіз існуючих підходів до класифікації інструментів інноваційного розвитку держави. Акцентовано увагу на необхідності покращання ситуації в країні з приводу захисту інтелектуальної власності. Наведено авторську класифікацію інструментів інноваційної політики держави, а саме: інструменти нормативно-правового забезпечення, фінансові інструменти, програмні методи. Визначено загальну концепцію інноваційної політики держави та роль інструментів її забезпечення. Обґрунтовано відмінність запропонованої класифікації інструментів державної інноваційної політики від існуючої, яка полягає у явному відокремленні саме інструментів інноваційної політики від умов здійснення інноваційної активності.

**Ключові слова:** інноваційна політика, держава, інструменти забезпечення інноваційного розвитку економіки, інститути.

**Постановка проблеми.** Однією з найважливіших проблем проведення наукових досліджень і запровадження інновацій є те, що вони пов'язані з надзвичайно високими фінансовими витратами, невизначеністю та необхідністю захистити отримані наукові досягнення та розробки від недобросовісних конкурентів з метою не лише компенсувати витрачені кошти, але і отримати від інноваційної діяльності прибуток.

Про масштаби витрат на інновації свідчить, наприклад, той факт, що лише у США існує 16000 підприємств, у яких є власні дослідні лабораторії. З цих підприємств щонайменше 20 щорічно витрачають на дослідження понад \$1 млрд [1, с. 2].

Проте це не означає, що підприємство зможе повернути надзвичайно великі кошти, які перевищують річні бюджети деяких менш розвинутих, ніж США, країн.

Це пов'язано з тим, що, по-перше, наукові дослідження можуть не привести до отримання нових наукових знань, які підприємство мало б змогу яким-небудь чином використати. Звичайно, у цьому

випадку може йтися про те, що у фахівців, які проводять дослідження, може не бути достатнього рівня знань, щоб вивести розробки на новий рівень (обмеженість людських знань), або просто ще не існує технологій, техніки для впровадження результатів таких досліджень у виробництво та навіть у споживачів не має необхідності у продукті, який можна виробити за допомогою результатів проведених наукових досліджень.

По-друге, у тому випадку, якщо отримане в ході науково-дослідних робіт нове знання знаходиться на передньому рубежі науки («scientific frontier»), існує вірогідність того, що за допомогою цього знання неможливо буде виробити продукт, який буде користуватися попитом у найближчі роки (прикладом чого є винахід парашута).

Зважаючи на все зазначене, можна стверджувати, що невизначеність є одним з ключових параметрів, які супроводжують інновації.

З огляду на існування пов'язаної з інноваціями невизначеності, а також того, що інноваційний розвиток як підприємств, так і країн у цілому є неможливим

лише за рахунок здійснення еволюційних інновацій, а потребує також радикальних змін, що є надзвичайно витратними та ризиковими для підприємств, забезпечення інноваційного розвитку країни має відбуватися за рахунок втручання держави у вигляді здійснення нею інноваційної політики. У свою чергу, ефективність такої інноваційної політики залежатиме від наявності низки інструментів та того, як саме держава їх використовуватиме, що і визначає актуальність дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед дослідників інструментів інноваційного розвитку держави слід виділити таких: К.О. Бояринова, Т.М. Бацалай (визначили роль інтелектуального капіталу та напрямів його використання як інструмента інноваційного розвитку підприємства) [2], І.О. Дегтярьова (узагальнила зарубіжний і вітчизняний досвід сприяння влади інноваційному розвитку регіонів) [3], В. Боронос, К. Савченко (розробили підходи до удосконалення бюджетних та податкових інструментів механізму управління інноваційним розвитком економіки з урахуванням екологічних факторів) [4], С.В. Башкатова (визначила вплив грошово-кредитної політики та монетарних інструментів на стимулювання інноваційного розвитку) [5],

В. Головатюк, Г. Коренятко, В. Соловійов (дослідили сучасні теоретичні та практичні підходи до створення інноваційних систем) [6] та ін.

Найбільш розробленим із напрямів вітчизняних досліджень в інноваційній сфері є інноваційний розвиток держави, якому присвячено праці В. Гейця, В. Семиноженка, Б. Кваснюка [7–8], О. Амоші [9], А. Гальчинського [10], В. Соловійова [11], Я. Жаліла, М. Гончарова.

Незважаючи на таку велику кількість досліджень, відсутнє комплексне бачення інструментів забезпечення інноваційного розвитку національної економіки. Крім того, вчені часто під інструментами розуміють фактори та умови активізації інноваційної діяльності, що є не зовсім правильним, на нашу думку. Саме тому **завданням цього дослідження** є формування системи інструментів забезпечення інноваційного розвитку економіки на основі критичного аналізу вітчизняного та зарубіжного доробку.

**Результати дослідження.** На основі здійснення державної інноваційної політики провідними країнами світу дослідники [12] виділяють дві основні групи інструментів здійснення державної інноваційної політики, які, у свою чергу, поділяються на підгрупи (рис. 1).

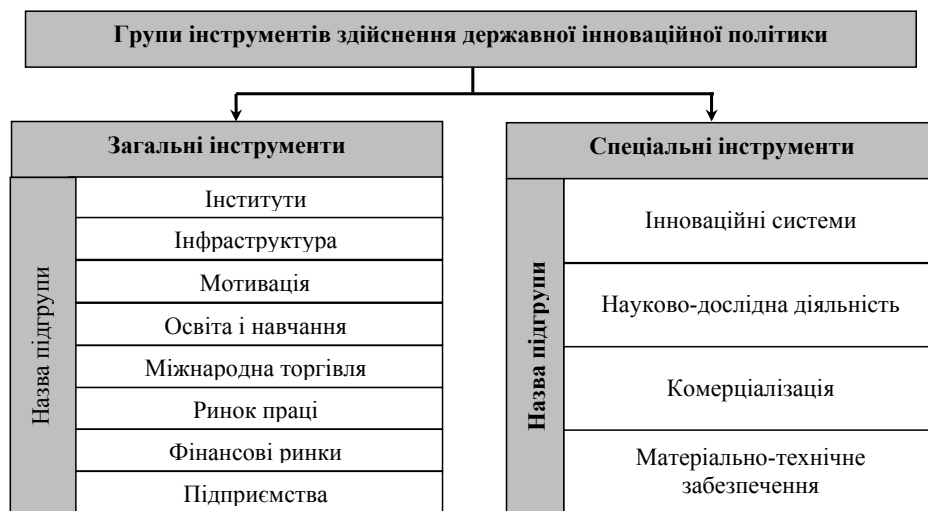


Рис. 1. Основні інструменти державної інноваційної політики

Джерело: [12].

Поділ інструментів інноваційної політики на загальні та спеціальні є досить умовним, оскільки між ними існує тісний взаємний зв'язок, а в деяких з них присутні характерні риси як загальних, так і спеціальних інструментів.

Проте зазвичай до загальних інструментів інноваційної політики в Європейському Союзі (ЄС) відносять інструменти, за допомогою яких створюється сприятливий для появи та впровадження інновацій клімат, а до спеціальних – ті, які призначені для впливу на конкретну сферу технологій, або конкретні групи агентів (підприємства, дослідні установи тощо), що задіяні у створенні та впровадженні інновацій.

Проаналізуємо більш детально окремі із наведених на рис. 1 інструментів інноваційної політики.

Так, під інститутами (формальними) слід розуміти набір загальних правил, якими мають користуватися у своїй поведінці економічні агенти. Вони відіграють дві основні ролі: визначають майнові права економічних агентів та рівень трансакційних витрат в економіці.

Одним з найбільш важливих інститутів у контексті інновацій та інноваційної діяльності є інститут майнового права, зокрема, на інтелектуальну власність: патентування, ліцензування [13, с. 7]. Право на інтелектуальну власність у сучасному суспільстві є найважливішим інструментом розповсюдження знань, а створення в країні умов для розвитку інтелектуальної власності стає головною передумовою зростання конкурентоспроможності країни.

Для поліпшення в країні стану із захистом інтелектуальної власності зазвичай рекомендується розробляти в рамках державної інноваційної політики програми зі стимулювання інноваційної діяльності, у яких пропонується комплекс заходів з більш ефективного управління інтелектуальною власністю, побудованих на основі аналізу права на інтелектуальну власність у провідних зарубіжних країнах, а також низка заходів щодо розвитку підприємств малого та середнього біз-

несу та надання їм широкої інформаційної підтримки щодо права інтелектуальної власності [14]. Останнє є особливо актуальним з огляду на те, що саме на підприємствах, які належать до категорії малих та середніх, існує висока вірогідність створення радикальних, а не лише еволюційних інновацій.

У підсумку слід зазначити, що оскільки за своєю сутністю формальні інститути є структурованою системою нормативно-законодавчих актів, створених органами влади [15], то саме вдосконалення цієї системи нормативно-законодавчих актів може сприяти інноваційному розвитку країни.

Під мотивацією маються на увазі права на інтелектуальну власність, а також фінансова підтримка наукових досліджень з боку приватного капіталу та держави. Така підтримка може виявлятися у вигляді надання податкових пільг, субсидій, грантів підприємствам, які здійснюють інноваційну діяльність, що має стимулювати дослідження та впровадження інновацій [13, с. 11]. Ще однією формою мотивації може стати створення сприятливих умов для отримання права на працю та проживання в країні для мігрантів, які є висококваліфікованими фахівцями.

Розвиток міжнародної торгівлі також сприяє активізації інноваційної діяльності. Так, здійснення експорту сприяє запровадженню інновацій, які позитивно впливають на якість експортної продукції та поліпшують конкурентні позиції експортерів на міжнародних ринках. Експорт самих інновацій дає можливість отримувати прибуток та проводити нові дослідження.

Розвиток фінансових ринків (ще один з інструментів державної інноваційної політики) дозволяє розмішувати підприємствам, що здійснюють інноваційну діяльність, свої цінні папери та отримувати таким чином реакцію ринку на створювані ними інновації та додаткові кошти на нові розробки. Одним з елементів цього процесу є розвиток компаній, які надають венчурний капітал [13, с. 20].

Останнім, проте не за важливістю, загальним інструментом інноваційної по-

літики, з точки зору фахівців ЄС, є підприємницька діяльність підприємства.

Щодо такого спеціального інструмента інноваційної політики, як інноваційні системи слід зазначити, що вони являють собою аналітичний інструмент опису та розуміння складної ситуації. Такі інноваційні системи можуть бути створені на всіх рівнях економіки. Так, основними характеристиками національних інноваційних систем (НІС) є створення інституціональних умов для інновацій та відповідної системи виробництва.

Такий спеціальний інструмент державної інноваційної політики, як науково-дослідна діяльність, тобто, за визначенням ОЕСР, «... creative work undertaken on systematic base in order to increase the stock of knowledge, including the knowledge of man, culture and society, and the use of this stock of knowledge to devise new applications» [16, с. 23] є безпосередньо сферою людської діяльності, у якій відбувається створення інновацій. Виходячи з цього, для стимулювання інноваційного розвитку держава має здійснювати підтримку дослідників та дослідних установ, наприклад, шляхом надання їм грантів. Так само потрібно заохочувати молодь шляхом проведення широкомасштабних інформаційних програм з отримання освіти за пріоритетними для інноваційного розвитку країни спеціальностями.

Оскільки підприємства переважно концентрують свою увагу (фінансові та людські ресурси) на вдосконаленні вже існуючих продуктів, існує значний розрив між новою ідеєю та виведенням створеного на її основі продукту на ринок. Одним із завдань щодо ліквідації цього розриву є створення взаємодії між університетами та дослідними установами, де проводяться фундаментальні дослідження, та підприємствами, що впроваджують інновації. Така взаємодія може набувати форми створення технологічних або наукових парків, діяльність яких має стимулювати радикальні інновації [14].

Ще одним спеціальним інструментом інноваційної політики вважається матеріально-технічне забезпечення.

Зазвичай закупівлі бюджетних установ обмежуються бюрократичними процедурами. Такі процедури, у свою чергу, пов'язані зі значними витратами часу та коштів. Для мінімізації витрат цих ресурсів доцільним здається широке використання інформаційних технологій (наприклад, подання звітності в електронній формі). Проте, у свою чергу, це потребує стандартизації, уніфікації звітності та продукції. Проте наразі такі процеси не завершені навіть у провідних країнах світу, зокрема країнах ЄС [13, с. 26].

Слід зазначити, що деякі запропоновані європейськими фахівцями та наведені на рис. 1 інструменти дублюють один одного. Зокрема такий інструмент, як мотивація тісно пов'язаний з функціонуванням інституту інтелектуальної власності, а також дублює такий інструмент, як фінансові ринки.

Крім того, запропонована класифікація інструментів здійснення державної інноваційної політики не є такою за своєю сутністю, оскільки в ній розглянуто, скоріше, умови, що сприяють розвитку інновацій. У той же час безпосередньо інструменти, у разі застосування яких такі умови могли б створюватися або поліпшуватися, в явному вигляді не визначено. Тобто така класифікація інструментів є некоректною.

Низка російських вчених [17, с. 164–174, 14] у результаті аналізу досвіду здійснення державної інноваційної політики провідними зарубіжними країнами запропонували власну класифікацію інструментів державної інноваційної політики: податкове стимулювання; розвиток нових форм кооперації або державно-приватне партнерство; охорона інтелектуальної власності; підтримка конкуренції [17, с. 172]; підтримка малого та середнього бізнесу [14].

На думку цих авторів, податкове стимулювання, а саме пільги зі сплати податків, звільнення від податків у разі здійснення інноваційної активності стимулюватиме підприємства до проведення наукових досліджень та ширшого впровадження інновацій у свою діяльність.



Відповідно до теорії життєвого регіонального циклу (яка базується на теорії циклів М. Кондратьєва), нові форми кооперації доцільно створювати в регіонах, де розміщуються підприємства провідних галузей, так само як і сконцентровано ресурси, що можуть стати основою нових інноваційних підприємств. Такими формами кооперації можуть стати наукові центри – технополіси, академічні та університетські містечка.

Зазначені центри мають стати однією з форм вільних економічних зон, що створюються для активізації інноваційних процесів, сприяння швидкому та ефективному застосуванню техніко-технологічних нововведень. Осередком такого наукового центру має бути регіональний центр розробки та освоєння виробництва високотехнологічної продукції [18, с. 148]. Також отримані в цих центрах результати потрібно просувати у виробництво.

Створення таких наукових центрів потребує державної підтримки, наприклад, у вигляді програм інноваційного розвитку держави, сприяння розвитку малого і середнього бізнесу та підтримки науково-дослідної діяльності, відповідної нормативно-законодавчої бази щодо регулювання діяльності наукових центрів.

Цікавим варіантом кооперації в межах регіонів є кластеризація. Кластери зазвичай визначаються як мережеві структури виробництва взаємозалежних фірм та їх постачальників, виробників знань (університетів, науково-дослідних установ), посередницьких установ (консультанти, фондовий ринок) і клієнтів, пов'язаних один з одним у виробничий ланцюжок [18, с. 150].

Проте, якщо у випадку еволюційних інновацій такий підхід беззаперечно сприяє зменшенню ризиків інноваційної діяльності та витрат на впровадження інновацій, у випадку радикальних інновацій він набуває вразливості. Це пов'язано з тим, що радикальні інновації спричиняють необхідність перебудови всього ланцюга підприємств та організацій, що утворюють кластер, і, відповідно, потребують

витрат значних коштів та інших ресурсів на таку перебудову.

Перші три види інструментів є спільними у працях зазначених вище російських дослідників, проте щодо решти їхні думки розходяться.

Так, у праці [17, с. 172] одним з необхідних інструментів інноваційного розвитку вважається підтримка конкуренції, тобто головним чином йдеться про антимонопольне законодавство. Це обумовлено тенденцією до укрупнення компаній (злиття та поглинання) в останні десятиріччя у провідних країнах світу. З одного боку, таке укрупнення веде до зменшення витрат компаній, можливості отримання монопольних надприбутків. Проте, з іншого боку, ця ситуація призводить до порушення умов конкурентного ринку, створює бар'єри для входу на ринок нових інноваційних компаній, що, як наслідок, призупиняє інноваційні процеси в економіці.

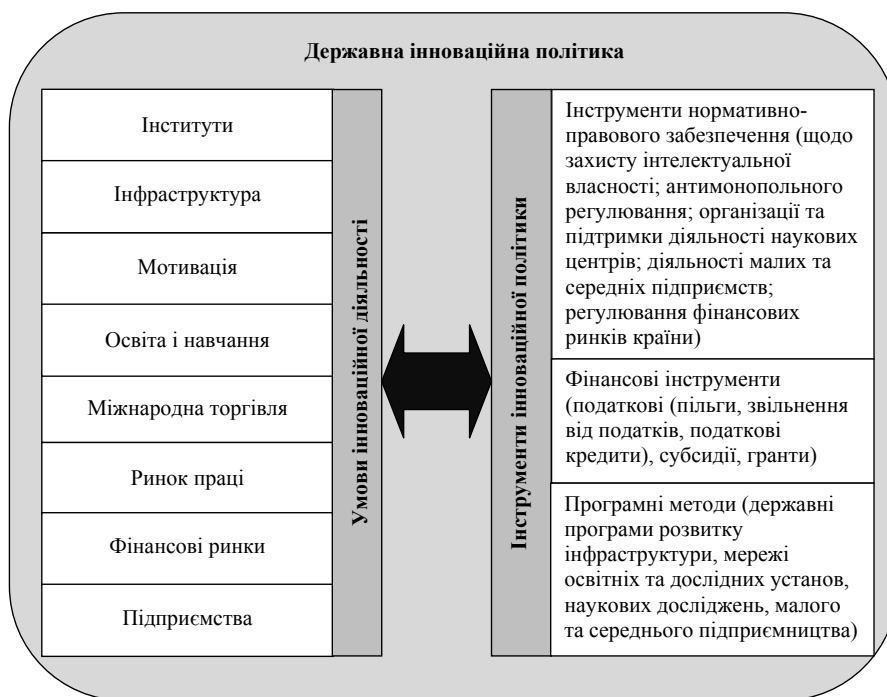
Н.Є. Бондаренко [14] вважає підтримку малого та середнього бізнесу шляхом реалізації державних програм фінансування та технічної підтримки четвертим інструментом інноваційної політики держави.

Слід відзначити, що зазначена вище підтримка конкуренції також деякою мірою спрямована на підтримку малого та середнього бізнесу, проте здійснюється іншим чином. З огляду на це, запропоновані в праці [17] і в праці Н.Є. Бондаренко [14] інструменти не було згруповано.

Таким чином, можна відзначити, що, як і у випадку з переліком інструментів, що пропонувалися європейськими фахівцями (рис. 2), так і у випадку з переліком інструментів, запропонованих російськими фахівцями, йдеться, радше, про умови активізації інноваційної діяльності, ніж про інструменти інноваційної політики як такої.

З огляду на це в дисертаційній роботі пропонується така класифікація інструментів інноваційної політики:

1) інструменти нормативно-правового забезпечення (нормативно-правова база щодо захисту інтелектуальної влас-



**Рис. 2.** Загальна концепція інноваційної політики держави та інструменти її забезпечення

Джерело: власна розробка автора.

ності; щодо антимонопольного регулювання; щодо організації та підтримки діяльності наукових центрів; щодо діяльності малих та середніх підприємств; щодо регулювання фінансових ринків країни);

2) фінансові інструменти (податкові (пільги, звільнення від податків, податкові кредити), субсидії, гранти);

3) державні програми розвитку (інфраструктури, мережі освітніх та дослідних установ, наукових досліджень, малого та середнього підприємництва).

Загальна концепція інноваційної політики держави та роль інструментів інноваційної політики в ній наведено на рис. 2. Відмінність запропонованої класифікації інструментів державної інноваційної політики від проаналізованих вище полягає у явному відокремленні саме інструментів інноваційної політики від умов здійснення інноваційної активності.

Подвійний зв'язок між блоками «Умови інноваційної діяльності» та «Інструменти інноваційної діяльності» на рис. 2 відображає той факт, що, з одно-

го боку, кожен з інструментів інноваційної політики впливає на кожний з аспектів життя суспільства, які в сукупності створюють умови інноваційної діяльності. З іншого боку, від наявних умов інноваційної діяльності залежатиме, які інструменти інноваційної політики, у якому співвідношенні з іншими інструментами та як інтенсивно слід використовувати. Тобто, якщо в країні відсутній такий інститут, як майнове право на інтелектуальну власність, то потрібно використовувати інструменти нормативно-правового забезпечення. Проте, якщо в тій самій країні відсутні шляхи сполучення між містами (інфраструктура), то першочерговим завданням для такої країни стане будівництво дорожньої інфраструктури та підготовка фахівців у цій сфері (державні програми розвитку інфраструктури, освітніх закладів, фінансові інструменти підтримки цих аспектів).

**Висновки.** У результаті аналізу існуючих підходів до визначення того, що відносити до інструментів інноваційної політики (або класифікації цих інструментів)

було визначено, що під інструментами інноваційної політики як українські, так і зарубіжні автори мають на увазі умови, за яких відбувається здійснення інноваційної діяльності. З огляду на це, в статті було запропоновано класифікацію інструментів державної інноваційної політики, а саме: інструменти нормативно-правового забезпечення, фінансові інструменти (податкові (пільги, звільнення від податків, податкові кредити), субсидії, гранти); програмні методи (державні програми розвитку інфраструктури, мережі освітніх та дослідних установ, наукових досліджень, малого та середнього підприємництва).

Проведені дослідження дозволяють зробити висновок про те, що інтенсивність використання інструментів державної інноваційної політики, так само як і вибір того, які інструменти використовувати, у якій комбінації, співвідношенні, у значному ступені залежить від загальних умов, що існують у конкретній країні – інституціонального середовища, економічної, соціальної ситуації, рівня освіти населення тощо. Від того, наскільки коректно обрано інструменти інноваційної політики для стимулювання інноваційної діяльності в конкретних умовах залежатиме ефективність такої політики та можливість країни увійти до країн-лідерів у інноваційній сфері. Такий підхід дозволить розробити загальну концепцію інноваційної політики держави, відмінність якої від раніше відомих полягає у відокремленні інструментів інноваційної політики від умов здійснення інноваційної активності та встановленні їхнього взаємозв'язку.

У статті встановлено, що використання ретельно підбраного набору інструментів інноваційної політики не завжди є гарантією активізації інноваційного розвитку національної економіки. У сучасному світі уряди провідних країн вирішення цієї проблеми покладають на технологічні платформи, інвестиції, що чинять вплив на міграцію населення та захист інтелектуальних прав винахідників.

Так, технологічні платформи мають сприяти більш тісній взаємодії між до-

слідниками та промисловістю, прискорювати процес впровадження інновацій, сприяти дослідженням у напрямі виникнення не тільки еволюційних інновацій, але і радикальних.

Інноваційний розвиток економіки дедалі більше залежить від висококваліфікованого персоналу, фахівців, що здійснюють дослідження та впроваджують інновації. І тому для активізації інноваційного розвитку перед урядом стоїть, з одного боку, завдання залучення до країни висококваліфікованих фахівців, а з іншого – перешкоджання еміграції до інших країн цінних спеціалістів або молоді з високим науковим потенціалом. І в цьому випадку потрібно використовувати не тільки інструменти державної інноваційної політики, але й змінювати вектори міграційної політики держави, тримати курс на загальне поліпшення економічної ситуації, зокрема – збільшення обсягів фінансування науково-дослідних робіт, здійснювати державну підтримку освітніх закладів.

Перспективою майбутніх досліджень має стати вирішення актуальних питань щодо того, як може здійснюватися активізація інноваційного розвитку України через комбінацію визначених державних інструментів.

### Список використаних джерел

1. Rosenberg N. Innovation and economic growth [Електронний ресурс] / N. Rosenberg // OECD: OECD Tourism paper series. – 2004. – № 34267902. – 6 p. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/cfe/tourism/34267902.pdf>

2. Бояринова К.О. Інтелектуальний капітал як інструмент інноваційного розвитку підприємства [Електронний ресурс] / К.О. Бояринова, Т.М. Бацалай. – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/pspe/2009\\_4/Bacalay\\_409.htm](http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/pspe/2009_4/Bacalay_409.htm)

3. Дегтярьова І.О. Інструменти інноваційного розвитку регіону: зарубіжний та вітчизняний досвід застосування [Електронний ресурс] / І.О. Дегтярьова. – Режим доступу: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej11/txts/10diovdz.pdf>

4. Боронос В. Бюджетно-податкові інструменти механізму управління екологічно спрямованим інноваційним розвитком економіки [Електронний ресурс] / В. Боронос, К. Савченко. – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/svfin/2008\\_4/17-175.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/svfin/2008_4/17-175.pdf)
5. Башкатова С.В. Фінансові важелі стимулювання інноваційного розвитку регіонів / С.В. Башкатова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: зб. наук. пр.; економічні науки, вип. 11; М-во освіти і науки України, Кіровоградський нац. техніч. ун-т. – Кіровоград: КНТУ, 2007. – С. 320–324.
6. Соловійов В.П. Інноваційний розвиток регіонів: питання теорії та практики: монографія / В.П. Соловійов, Г.І. Кореняко, В.М. Головатюк; за заг. ред. В.П. Соловійова. – К.: Фенікс, 2008. – 223 с.
7. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України / Економіка знань – модернізаційний проєкт України / за ред. В.М. Гейця, В.П. Семиноженка, Б.Є. Кваснюка. – Т. 1. – К., 2007. – 544 с.
8. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України / Інноваційно-технологічний розвиток економіки / за ред. В.М. Гейця, В.П. Семиноженка, Б.Є. Кваснюка. – Т. 2. – К., 2007. – 563 с.
9. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення / О.І. Амоша, В.П. Антонов, А.І. Землянкіна та ін. – ІЕП НАН України. – Донецьк, 2007. – 328 с.
10. Гальчинський А. Інноваційна стратегія українських реформ / А. Гальчинський, В. Геєць, А. Кінах, В. Семиноженко. – К.: Знання України, 2002. – 337 с.
11. Соловьев В.П. Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике (Синергетические эффекты инноваций) / В.П. Соловьев. – К.: Феникс, 2006. – 560 с.
12. Johansson B. Technical change, location and trade / B. Johansson, L. Westin// Papers of the regional science association. – 1987. – Vol. 62. – P. 13–25.
13. Johansson B. Innovation policy instruments / B. Johansson, C. Karlsson, M. Backman [Електронний ресурс] // CESIS. – CESIS Electronic Working Paper Series. – Dec. – 2007. – № 105. – 32 p. – Режим доступу: <http://www.infra.kth.se/cesis/documents/WP105.pdf>.
14. Бондаренко Н.Е. Общие принципы и инструменты государственной инновационной политики в мировой практике / Н.Е. Бондаренко // Инновационность экономики России и процессы глобализации: матер. интернет-конф. (21 ноябр. – 23 дек. 2011 г.). – М.: Рос. экон. ун-т им. Г. В. Плеханова, 2012. – С. 60–72.
15. Stiglitz J.E. Formal and informal institutions / J.E. Stiglitz // Social capital: A Multifaceted Perspective / ed. by P. Dasgupta, I. Serageldin. – The World Bank: Washington, DC, 2000. – P. 59–68.
16. Frascati Manual: Proposed standard practice for surveys on research and experimental development // OECD. – Paris: OECD Publications Service. – 2002. – 254 p.
17. Инновационная экономика: моногр. / под общ. ред. А.А. Дынкина, Н.И. Ивановой. – М.: Наука, 2001. – 294 с.
18. Бортницький В.А. Регіональні інноваційні системи як сучасний інструмент регіонального розвитку / В.А. Бортницький // Інноваційні інструменти і кластерний підхід в реалізації державної регіональної політики: опыт України и других европейских стран: сб. научн. докл. V Междунар. научн.-практ. конф. (2–3 июня 2008 г.); под ред. В.В. Толканова и др. – Севастополь, Донецк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд.». – С. 144–162.

Определены группы и виды инструментов обеспечения инновационного развития экономики. Проведен критический анализ существующих подходов к классификации инструментов инновационного развития государства. Акцентируется внимание на необходимости улучшения

ситуации в стране по поводу защиты интеллектуальной собственности. Представлена авторская классификация инструментов инновационной политики государства, а именно: инструменты нормативно-правового обеспечения, финансовые инструменты, программные методы. Обосновано отличие предложенной классификации инструментов государственной инновационной политики от существующих, которое заключается в явном выделении именно инструментов инновационной политики от условий осуществления инновационной активности.

***Ключевые слова:*** *инновационная политика, государство, инструменты обеспечения инновационного развития экономики, институты.*

The groups and types of tools providing innovative economic development are defined. A critical analysis of current approaches to classification of instruments of innovation development is given. Attention is focused on the need of improvement of the situation regarding the intellectual property protection in the country. The author's classification of innovation policy tools is given, namely, regulatory support tools, financial tools, software methods. The general concept of the state innovation policy and the role of its software tools are defined. The specificity of the proposed classification of innovation policy tools among the existing ones is proved, which lies in explicit distinguishing of the instruments of innovation policy from the terms of innovation activity.

***Key words:*** *innovation policy, the state, the tools of innovative development of economy, institutions.*

*Одержано 3.10.2013.*

УДК 330.101

О.В. КУДИРКО, асистент  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

## НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНИХ КАТЕГОРІЙ

Досліджено різні визначення категорій «нематеріальні активи» та «інтелектуальний капітал» з позицій відмінних авторських концепцій та обґрунтовано необхідність їх аналізу, зважаючи на відсутність єдиної думки у цьому питанні. Основні підходи щодо конструювання визначень було об'єднано в групи за ознакою зіставності та взаємозамінності досліджуваних категорій. Відповідно до цього сформовано загальний підхід до визначення економічної сутності нематеріальних активів та їх відособлення від юридичного та бухгалтерського трактування, також удосконалено ідентифікацію нематеріальних активів.

*Ключові слова:* нематеріальні активи, інтелектуальний капітал, інформаційні ресурси, економіка знань.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Провідною тенденцією сучасної економіки є посилення ваги інформації та розвитку знань як визначального фактора створення вартості. Відкрита глобальна економіка, де одним із основних факторів конкурентоспроможності є диференціація, потребує актуальної інформації, інтелектуальних навичок та впровадження інноваційних технологій на всіх рівнях. Логічним наслідком вищезгаданих викликів стало стрімке поширення інформаційних ресурсів та законодавчий розвиток нематеріальної складової практично в усіх сферах економіки.

Зростаюча значущість нематеріальних активів як складової цінності підприємства призвела до перегляду оцінки діяльності підприємств та подання звітностей. Поряд із питанням оцінки вартості невідчутних ресурсів важливим аспектом постає визначення та зіставлення основних категорій, що стосуються невідчутної сфери діяльності підприємства, а саме нематеріальних активів та інтелектуального капіталу. Актуальність дослідження полягає у формулюванні загального підходу до визначення економічної сутності нематеріальних активів у зіставленні із катего-

рією «інтелектуальний капітал» та їх відособленні від юридичного та бухгалтерського трактування.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій останніх років.** Важливість подальших досліджень місця і ролі інтелектуального капіталу і нематеріальних активів у економічній діяльності сучасних підприємств сумнівів не викликає, однак труднощі виникають через відмінності у трактуванні цих, безумовно, близьких понять. Ці відмінності об'єктивні: вони обумовлені багатозначністю самих термінів, а також їх універсальністю [7]. З огляду на таке, зараз наукові погляди можна умовно поділити на дві групи. Перша група науковців вважають, що інтелектуальний капітал та нематеріальні активи є взаємозамінними поняттями, а друга група дотримуються думки, що ці поняття необхідно поділяти між собою [10]. З одного боку, інтелектуальний капітал ототожнюється з нематеріальними активами (Е. Брукінг, Б. Лев), діловою репутацією (або гудвіл) (Л. Джоя, К. А. Багріновский, З. Гріліхес). З іншого боку, поняття «інтелектуальний капітал» більш широке і включає нематеріальні активи (В.В. Леонт'єв, Л. Едвінсон, ОЕСР, А.Н. Козирев, В.Л. Макаров)

або розглядається як новий актив, що не включає ні інтелектуальну власність, ні гудвіл (Р. Рослендер, Р. Фінчем) [9]. Таким чином, можна зробити висновок, що розуміння вищезазначених категорій є досить розмитим. Різні автори формулюють їх залежно від певної наукової спеціалізації, особистого бачення проблеми тощо.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** На сьогодні є чимало праць, у яких проводяться відмінності між поняттями «інтелектуальний капітал» та «нематеріальні активи». Так, зокрема, в *Stahle, Gronroos* поняття «інтелектуальний капітал» поділяється на потенційний і реалізований, тобто приводить до збільшення доданої економічної вартості. При цьому підкреслюється, що нематеріальні активи є лише складовою частиною потенційного інтелектуального капіталу. У *Starovic, Marr* описано поширений підхід, відповідно до якого інтелектуальний капітал (або нематеріальності) є більш широким поняттям, ніж нематеріальні активи. У цьому сенсі нематеріальні активи є тільки тією частиною інтелектуального капіталу, яка визнається як активи в бухгалтерському обліку та звітності організації [3, с. 8]. Як бачимо, у літературних джерелах досить часто спостерігається або повне ототожнення, або різке розмежування категорій «нематеріальні активи» та «інтелектуальний капітал», що, у свою чергу, призводить до нерозуміння, спотворення самої сутності зазначених понять, розмивання їх спільних та відмінних ознак. Негативним наслідком цього є проблеми у практичній діяльності при аналізі результатів функціонування підприємств.

**Постановка завдання.** З огляду на зазначені вище проблеми, вважаємо за доцільне провести аналіз категорій «нематеріальні активи» та «інтелектуальний капітал» для визначення їх зіставності та удосконалити механізм ідентифікації нематеріальних активів у межах існуючих визначень, що описують невідчутні ресурси підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У наявній літературі та норма-

тивних актах сутність нематеріальних активів розглядається з різних точок зору. Тому спостерігається велика різноманітність підходів до визначення як розуміння категорії, так і структури нематеріальних активів. Для позначення нематеріальних активів використовуються різні назви, кожна з яких відображає, як прийнято, мету, що ставиться, і прагнення конкретного дослідника відокремити власне бачення поняття від таких, що вже існують. З цієї точки зору постає питання про причини появи нової категорії «інтелектуальний капітал», яка майже повністю збігається за змістом з категорією нематеріальних активів. Як зазначає автор І. Провсіріна, причинами можуть бути такі положення [6].

*По-перше*, наявні у бухгалтерському обліку та оціночній діяльності терміни «нематеріальні активи», «бренд», «гудвіл», «інтелектуальна власність» не охоплювали всього змісту, який необхідно було вкласти в нове поняття «інтелектуальний капітал».

*По-друге*, за змістом поняття інтелектуального капіталу можна було описати вже існуючими термінами, але нова назва була необхідною, щоб вказати на відмінну сферу застосування досліджуваних явищ. Мова йде про використання нематеріальних активів як об'єкта управління з боку менеджерів, і основна мета цієї діяльності – зростання акціонерної вартості за рахунок залучення раніше не використовуваних резервів: знань, компетенції, організаційних структур, інформаційних технологій, задоволеності клієнтів та інших.

Ми поділяємо підходи автора стосовно обох тверджень, оскільки, дійсно, категорія «інтелектуальний капітал» має змістові відмінності від терміна «нематеріальний актив», уособлюючи в собі більшою мірою ресурси, пов'язані із співробітниками підприємства та їхніми знаннями.

У сучасному економічному словнику нематеріальні активи визначаються як цінності, що належать підприємствам і організаціям, не є фізичними матеріаль-

ними об'єктами, уособлюють цінність у своїй фізичній суті, але мають вартісну та грошову оцінку завдяки можливості використання та отримання від них доходу [1, с. 87]. Це твердження є досить загальним, але, у свою чергу, простим для розуміння. Разом із тим, на нашу думку, дещо невідзначеними є складові компоненти, які виділяються у межах нематеріальних активів та могли б дати глибше розуміння сутності описаного поняття.

З економічної точки зору одне з найкоротших визначень нематеріального активу наведено Барухом Левом: «...нематеріальний актив забезпечує майбутні вигоди, не маючи матеріального чи фінансового (як акція чи облигація) втілення» [8, с. 194]. На думку Б. Лева, терміни «нематеріальні активи», «запаси знань» та «інтелектуальний капітал» є взаємозамінними в силу того, що всі три терміни «...широко вживаються: нематеріальні активи в літературі з бухгалтерського обліку, запаси знань – економістами, інтелектуальний капітал – у менеджменті та юридичній літературі; а в цілому всі вони зводяться до одного: до невтіненого матеріально забезпечення майбутніх вигод» [3, с. 7].

Фахівець з питань інтелектуального капіталу Є. Брукінг розглядає підприємство як суму матеріальних активів та інтелектуального капіталу, причому під інтелектуальним капіталом він розуміє: ринкові активи, інтелектуальну власність, людські активи, інфраструктурні активи або технології. Стосовно думки автора щодо зіставності категорій, показовим є його визначення: «інтелектуальний капітал – це термін для позначення нематеріальних активів, без яких компанія тепер не може існувати» [4, с. 55]. Отже, бачимо повну взаємозамінність категорій, автор не розмежує ці поняття, більш того, повністю відносить нематеріальні активи до інтелектуального капіталу.

Аналогічно з попередніми дослідниками такої ж точки зору дотримується і Л. Едвінсон, який стоїть на засадах тотожності категорій, але відмінність його поглядів полягає у визнанні інтелектуального капіталу більш широким поняттям,

аніж нематеріальні активи. Автор стверджує, що капітал компанії складається з двох компонентів: капіталу фінансового та капіталу інтелектуального. Фінансовий капітал адекватно відображається в річному звіті, який є також його документальним підтвердженням, натомість інтелектуальний капітал, навпаки, нерідко сформований «прихованими цінностями», і тому його так важко підрахувати.

Протилежної точки зору дотримуються американські автори Д. Нортон та Р. Каплан, які визначають нематеріальні активи як основне джерело створення вартості підприємства та поділяють їх на три складові: 1) людський капітал (уміння, талант, знання); 2) інформаційний капітал (бази даних, інформаційні системи, мережі та технології); 3) організаційний капітал (культура, лідерство, відповідний персонал, робота в команді, управління знаннями) [1]. Автори окремо розглядають нематеріальні активи, натомість варто відзначити, що їх концепція займає проміжне становище, оскільки у створеній ними системі збалансованих показників не остання роль відводиться і фінансовим показникам компанії.

Наші дослідження виявили досить різноманітні погляди щодо визначення категорії «інтелектуальний капітал». Незважаючи на те, що термін «інтелектуальний капітал» досить широко використовується, в літературі, зустрічаються визначення авторів, які доволі різняться змістом та складовими елементами.

Поняття «капітал» як економічна категорія трактується по-різному. З одного боку, це потенціал (накопичене багатство), з іншого – система економічних відносин між зацікавленими сторонами. Дослідники виділяють такі чотири форми категорії «капітал»: промисловий, фінансовий, промислово-фінансовий та інтелектуальний капітал. У цьому аспекті деякі автори розглядають інтелектуальний капітал як еволюційну форму розвитку категорії «капітал» [9].

Один із творців теорії інтелектуального капіталу Т. Стюарт у своїх працях схильний до інтелектуального генезису.



Автор зазначає, що інтелектуальний капітал – це знання, втілені в більш відчутну, ніж думка, форму. Аналогічного підходу дотримується К. Багріновський: «Визначення інтелектуального капіталу носить досить загальний характер і зазвичай має на увазі суму тих знань усіх працівників компанії, яка забезпечує її конкурентоспроможність» [6].

Грунтовним є дослідження сутності інтелектуального капіталу вітчизняного автора О. Бутнік-Сіверського, у праці якого «інтелектуальний капітал – це один із різновидів капіталу, який має відповідні ознаки капіталу і відтворює, одночасно, властиву лише йому (інтелектуальному капіталу) специфіку і особливості. Як економічна категорія інтелектуальний капітал розглядається з позиції авансованої інтелектуальної власності, що під час свого руху приносить більшу вартість за рахунок додаткової вартості [2].

Даючи методологічний аналіз категорії «інтелектуальний капітал» С.В. Комаров, А.Н. Мухаметшин наводять приклад позиції фахівців Організації Еко-

номічного Співробітництва та Розвитку (ОЕСР), які зазначають, що «...інтелектуальний капітал – це економічна цінність двох категорій невлесимого майна компанії: організаційний (структурний) капітал і людський капітал» [5, с. 54]. Це визначення показує, що автори схильні не виділяти в окрему групу нематеріальні активи і водночас підкреслюють вагу саме інтелектуального капіталу, виділяючи його окремо поряд із структурним.

На основі проведеного дослідження та аналізу визначень представників різних напрямів, варто провести зіставлення категорій «нематеріальні активи» та «інтелектуальний капітал» (табл. 1).

**Висновки з проведеного дослідження.** З огляду на проведене дослідження, можна зробити висновок, що на сьогодні в економічній літературі склалися два основні напрями стосовно співвідношень категорій «нематеріальні активи» та «інтелектуальний капітал».

Автори першої групи, серед яких Р. Рослендер, Р. Фінчем, Т. Стюарт, А. Козирьов та ін. наголошують на від-

Таблиця 1

## Аналіз зіставлення категорій «нематеріальні активи» та «інтелектуальний капітал»

Ототожнення понять «нематеріальні активи» та «інтелектуальний капітал»	Відмінності категорій «нематеріальні активи» та «інтелектуальний капітал»
<i>Л. Джойя, К. Багріновський</i>	<i>Р. Рослендер, Р. Фінчем</i>
Інтелектуальний капітал прирівнюється до нематеріальних активів, але досліджується менеджерами, а не бухгалтерами	Автори наголошують, що інтелектуальний капітал є принципово новим активом, який не можна ототожнювати із нематеріальними активами
<i>Р. Петті, Дж. Гупрі</i>	<i>А. Козирьов, В. Макаров</i>
Вважають, що інтелектуальний капітал є складовою частиною нематеріальних активів. Вони зазначають, що є речі нематеріальної природи, які не належать до інтелектуального капіталу	Визначають категорію «інтелектуальний капітал» ширшою, ніж «нематеріальні активи». Нематеріальні активи автори відносять лише до категорії бухгалтерського сенсу
<i>Л. Едвінсон, Е. Брукінг</i>	<i>Т. Стюарт</i>
У розумінні авторів категорії нематеріальних активів та інтелектуального капіталу збігаються та визначаються як усе нематеріальне, чим володіє організація	Інтелектуальний капітал ототожнюється із знаннями та компетенціями персоналу, а нематеріальні активи окремо розглядаються в широкому сенсі
<i>К. Прахалад, П. Санчез, Н. Кільчевска, М. Павлов</i>	<i>А. Уайлмен, І. Кадді</i>
Поняття «нематеріальні активи» та «інтелектуальний капітал» повністю збігаються, але вони використовуються різними спеціалістами: перше – бухгалтерами, друге – менеджерами	Автори поділяють обидві категорії – інтелектуальні активи відносять до «м'яких», нематеріальні активи до «жорстких». Нематеріальні активи розглядають у вузькому значенні як категорію бухгалтерському сенсі

мінностях категорій та вважають інтелектуальний капітал більш широким поняттям, складовим елементом якого є нематеріальні активи. У свою чергу нематеріальні активи позиціонуються як певний відмінний актив, який не можна прирівнювати до інтелектуального капіталу. Автори такого підходу включають до інтелектуального капіталу тільки знання співробітників компанії, їхні компетенції та досвід. Ми вважаємо, що таке трактування досить звужене, оскільки існують інші нематеріальні активи, які не належать до категорії знань, але дають аналогічні результати. Наприклад, такі, що створюються синергетичними ефектами від вдалих управлінських рішень, які не можна віднести тільки на рахунок результатів розумової діяльності.

Інша група авторів, серед них Л. Едвінсон, Е. Брукінг, П. Санчез та ін., які ототожнюють категорії «нематеріальні активи» та «інтелектуальний капітал», наголошують на принциповому збігу термінів, прирівнюють терміни, а отже, відносять до інтелектуального капіталу все невідчутне. Такий підхід характерний для дослідників інтелектуального капіталу, які аналізують їх з бухгалтерської та юридичної точки зору.

Як зазначає автор І. Просвіріна, нематеріальні активи створюються не тільки інтелектуальними (розумовими) зусиллями, тому їх усі не можна називати інтелектуальним капіталом [6]. Ми погоджуємось із автором, яка стверджує, що розширення поняття інтелектуального капіталу до рівня всієї сукупності невідчутних активів невиправдане, тому що, поперше, саме поняття інтелектуального капіталу стає непотрібним, якщо є більш звичний термін, по-друге, розмивається така важлива характеристика інтелектуального капіталу, як його керованість відомими в менеджменті методами. Серед невідчутних активів є такі, які є слабо або взагалі не є керованими (в першу чергу, це ті, які є результатом дії зовнішніх факторів).

На нашу думку, ототожнення двох понять та визнання категорії «інтелекту-

альний капітал» як першочергової є недоцільним та невиправданим. «Нематеріальні активи» є більш широким поняттям, якому притаманні всі аспекти невідчутних активів, воно включає у себе інтелектуальні складові. Ми схильні вважати, що під інтелектуальним капіталом слід розуміти переважно розумові та пов'язані з персоналом складові. Слід відзначити, що за умови погодження з підходом щодо відмінностей досліджених категорій, перспективними є подальші розробки стосовно розвитку теоретичних та практичних складових інтелектуального капіталу та нематеріальних активів як окремих груп невідчутних активів підприємства.

**Перспективи подальших досліджень** пов'язані з доопрацюванням та удосконаленням методики ідентифікації нематеріальних активів у взаємозалежності з іншими категоріями, що стосуються невідчутних активів.

#### Список використаних джерел

1. Боярко І.М. Роль нематеріальних активів у створенні цінності компанії / І.М. Боярко, Я.В. Самусевич // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 3 (117). – С. 86–94.
2. Бутнік-Сіверський О. Інтелектуальний капітал: теоретичний аспект [Електронний ресурс] / О. Бутнік-Сіверський. – Режим доступу: – <http://www.ndiiv.org.ua>
3. Волков Д.Л. Оценивание интеллектуального капитала российских компаний. Научные доклады / Д.Л. Волков, Т.А. Гаранина. – Санкт-Петербург, 2006. – № 22 (R). – СПб.: НИИ менеджмента СПбГУ, 2006. – С. 30.
4. Киричок О.В. Нематеріальні активи як чинник підвищення інвестиційної привабливості та вартості підприємств [Електронний ресурс] / О.В. Киричок // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/inek/2010\\_5/54.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2010_5/54.pdf)
5. Комаров С.В. Методологический анализ категории «нематеріальний капитал» / С.В. Комаров, А.Н. Мухаметшин. – Вестник ПНИПУ. Социально-

экономические науки. – 2012. – № 13 (37). – С. 45–64.

6. Просвирина И.И. Интеллектуальный капитал: новый взгляд на нематериальные активы [Электронный ресурс] / И.И. Просвирина // Финансовый менеджмент. – 2004. – № 4. – Режим доступа: <http://www.finman.ru/articles/2004/4/2309.html>

7. Смирнова В.А. Нематериальные активы как важнейший резерв роста капитализации компаний (на примере рыночных активов) / В.А. Смирнова // Аналитический обзор, подготовлен В.А. Смирновой. – М., 2006 г. – С. 13.

8. Тесленко Т.І. Класифікація та оцінка нематеріальних активів / Т.І. Тесленко // Сталій розвиток економіки. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2011. – С. 193–197.

9. Трофимова Н.А. Нематериальные активы как часть интеллектуального капитала / Н.А. Трофимова // Финансовый менеджмент. – 2008. – № 3. – С. 34–39.

10. Шульга С.А. Управление интеллектуальным капиталом [Электронный ресурс] / С.А. Шульга. – Режим доступа: <http://sibac.info/index.php/2009-07-01-10-21-16/7105-2013-03-31-15-55-23>

В статье исследованы различные определения категорий «нематериальные активы» и «интеллектуальный капитал» с позиций авторских концепций и обоснована необходимость их анализа ввиду отсутствия единого мнения по данному вопросу. Основные подходы к конструированию определений были объединены в группы по признаку сопоставимости и взаимозаменяемости исследуемых категорий. Согласно этому сформирован общий подход к определению экономической сущности нематериальных активов и их обособление от юридического и бухгалтерского толкования, а также усовершенствована идентификация нематериальных активов.

**Ключевые слова:** нематериальные активы, интеллектуальный капитал, информационные ресурсы, экономика знаний.

The article examines various definitions of categories of «intangible assets» and «intellectual capital» from the standpoint of different concepts of copyright and the necessity of analysis given the lack of consensus on this issue. The basic approaches to constructing definitions were combined into groups on the basis of comparability and interchangeability studied categories. Accordingly, a general approach to determining the economic substance of intangible assets and their separation from legal and accounting treatment is formed and identification of intangible assets is improved.

**Key words:** intangible assets, intellectual capital, information resources, knowledge economy.

*Одержано 3.09.2013.*

УДК 336.71

*Т.М. БОЛГАР*, кандидат економічних наук, доцент,  
завідувач кафедри Кременчуцького інституту  
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

## УДОСКОНАЛЕННЯ МОНІТОРИНГУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТНОГО ПРОЦЕСУ

Розглянуто питання моніторингу, що відбувається у сфері кредитування. З метою запобігання виникненню проблемної заборгованості автором запропоновано розробку методології моніторингу кредитного процесу, що дасть можливість банківській установі мати актуальну інформацію та змогу оперативного і адекватного реагування на зміну процесу. Доведено, що перспективною формою протидії шахрайству у сфері кредитування є фрод-моніторинг інформації, отриманої банківською установою під час проведення аналізу та прийняття рішення щодо задоволення заявки клієнта. Визначено ключові аспекти методології фрод-моніторингу у банківських установах України та обґрунтовано доцільність створення і функціонування внутрішньо-банківського підрозділу з фрод-моніторингу.

**Ключові слова:** банківська установа, кредитний процес, моніторинг, проблемна заборгованість, фрод-моніторинг, шахрайство.

**Вступ.** Банківські установи зацікавлені в організації та здійсненні заходів, спрямованих на визначення актуальних ризиків та обумовлення шляхів протидії їм.

Моніторинг процесів, що відбуваються у сфері кредитування, є своєрідним індикатором, спрямованим на визначення коливань у бізнесі кредитування, своєчасне виявлення можливих ризиків, а також стимулювання компетентних підрозділів банківської установи до своєчасного адекватного реагування.

**Постановка проблеми.** З метою недопущення та мінімізації проблемної заборгованості за кредитними операціями банки запроваджують комплекс заходів із всебічного аудиту, контролю кредитних процесів, а також бухгалтерського впливу на процеси повернення боргів позичальниками, що стає важливим та таким, від чого залежить фінансово-економічна безпека установи, а також можливість упевненого та активного розвитку банків в умовах досить жорсткої конкуренції.

Для запобігання можливості виникнення в майбутньому проблемної заборго-

ваності менеджментом банківських установ застосовуються різноманітні заходи, спрямовані на організацію на місцях моніторингу кредитного процесу, удосконалення підходів та методик щодо вивчення кредитоспроможності позичальників та спроможності виконання клієнтом договірних зобов'язань перед кредитором. На наш погляд, це важливе та актуальне питання, що потребує досліджень та нових підходів до вирішення проблеми кредитної заборгованості банків.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Питанням ефективного управління проблемною кредитною заборгованістю банків, мінімізації кредитних ризиків присвячено дослідження багатьох зарубіжних та вітчизняних авторів, зокрема, А. Герасимовича, С. Говорухи, В. Волохова, О. Дзюблюк, В. Пірог, Л. Примостки, Є. Рясних та ін. [1–7].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Заходи, що вживаються банками для вирішення проблеми неповернення боргів позичальниками, потребують удосконалення. На жаль,

питання процесу кредитного моніторингу, його періодичності та організації не належить до ключових параметрів діяльності банківських установ в Україні. Немає відповідно закріплених нормативних вимог, чітко визначеної методології цих процесів. Тому постає необхідність більш глибокого та повного дослідження зазначених питань. Розроблені нами та викладені у цій науковій статті методологічні підходи дозволять, на нашу думку, оптимізувати зусилля банківських установ у сфері моніторингу та організувати такий вид діяльності з позиції підсумкової його ефективності.

**Мета статті** – дослідження питань удосконалення роботи з проблемною заборгованістю банку, розвиток методологічних підходів до моніторингу кредитних процесів.

**Виклад основного матеріалу.** З'ясувавши передумови виникнення простроченого (чи іншого роду проблемного) кредиту, проводять аналіз, спрямований на визначення групи позичальників за наведеною нижче класифікацією. Боржників у банках умовно можна поділити на чотири групи. Перша – це шахраї, до їх числа належить майже 10–15%

неплатників. Друга група – боржники, які не повертають кредит через непередбачуване погіршення фінансового становища, їх частина становить майже 30%. Третя група (15–20%) – «хитруни», які перестають платити, розраховуючи на відсутність санкцій і неухважність кредиторів. Нарешті, четверта група – позичальники, які просто забувають вчасно здійснювати платежі, їх частка становить 30–40%.

Робота банків з усіма іншими категоріями неплатників базується на психологічному тиску. Щоб боржники не могли уникати виконання своїх обов'язків щодо погашення кредитної заборгованості, банком створюється спеціальна вертикаль системи колекшену, яка безпосередньо займається стягненням боргів [8].

На підставі виявлених передумов і для запобігання можливості виникнення у майбутньому проблемної заборгованості менеджменту банківської установи доцільно організувати на місцях моніторинг кредитного процесу та спроможності виконання клієнтом договірних зобов'язань перед кредитором відповідно до розробленої автором цього дослідження методології, яку наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Методологія моніторингу кредитного процесу

Етап	Зміст етапу процесу моніторингу	Заходи, що мають вживатися
1	Поглиблений аналіз поточного фінансового стану позичальника за окремими найбільш вагомими узагальненими показниками	Кредитним менеджером організовується збір актуальної інформації щодо фінансово-майнового стану позичальника. Здійснюється ретельний аналіз, робляться відповідні висновки
2	Аналіз висновків, сформованих у результаті порівняння поточного фінансового стану позичальника з його фінансовим станом на момент прийняття рішення про надання кредиту чи його реструктуризацію	Зіставлення поточного фінансово-майнового стану позичальника з тим, що мав місце на етапі видачі кредиту. Аналіз отриманої інформації. Розгляд питання щодо доцільності проведення реструктуризації боргу та шляхів співпраці з конкретним позичальником
3	Обґрунтування подальших перспектив формування рівня платоспроможності позичальника і оформлення відповідних висновків	Визначення ступеня вірогідності виконання позичальником боргових зобов'язань належним чином. З'ясування питання щодо можливої неспроможності у подальшому дотримуватися вимог кредитного договору. Аналіз питань щодо системності отримання доходів позичальником
4	Розробка напрямів подальшої роботи щодо погашення заборгованості за кредитним договором	Узагальнення отриманої інформації, аналіз висновків. Вирішення за необхідності питань щодо вектора діяльності компетентних підрозділів у напрямі стягнення прострочених чи іншого роду проблемних боргів

Зауважимо, що застосовуючи запропоновану методологію моніторингу процесів кредитування, банківська установа матиме актуальну інформацію щодо їх якості і, як наслідок, буде мати змогу оперативного та адекватного реагування на їх зміну.

У разі відхилення від терміну повернення, визначеного у кредитному договорі, чи запланованого графіка погашення за кредитом, а також у випадку інших негативних змін у стані позичальника, пропонуємо переводити кредит у розряд «Спеціальний контроль». Після чого має використовуватися наведена нижче процедура роботи над поверненням кредиту.

Банк може утримувати кредит у статусі «Спеціальний контроль» упродовж певного обмеженого періоду часу (нами пропонується використання 10 днів як такого строку, що має бути достатнім для проведення необхідних банківських процедур). У цей період банком розглядаються різноманітні варіанти вирішення проблеми. Якщо після закінчення зазначеного терміну проблему не буде усунуто, однак наявні підстави очікувати повернення кредиту, то кредитний договір класифікується як проблемний і проводиться робота щодо повернення такого боргу. Якщо ж таких підстав немає, то кредит варто класифікувати як безнадійний і вживати заходів щодо ліквідації заборгованості альтернативними шляхами (списання за рахунок страхового резерву, продаж зовнішнім стягувачам тощо). В обох випадках кредит переходить зі сфери контролю кредитної адміністрації до центрального чи територіального підрозділу із роботи з проблемними активами.

З'ясувати всі ці обставини та провести якісний, оперативний та виважений контроль за зазначеними процесами можуть внутрішні підрозділи моніторингу банку, що діють виключно в межах чинного законодавства, директив головного банку та внутрішньої нормативної бази.

Нормативною базою для проведення кредитного моніторингу є внутрішні документи банку з питань здійснення моніторингу – це правила, програми, методи-

ки, інші документи з питань моніторингу, затверджені банком згідно з вимогами законодавства України, а також Національного банку України [9].

Зауважимо, що з метою якісного проведення роботи у сфері здійснення ризикованих операцій банк зобов'язаний розробити, затвердити, а також впровадити такі окремі внутрішні документи з питань здійснення фінансового моніторингу, що мають оновлюватися на постійній основі з урахуванням змін до законодавства України, а також подій, які можуть вплинути на певні ризики банківської установи:

– Правила внутрішнього моніторингу банку;

– Програма ідентифікації та вивчення клієнтів банку;

– Програма здійснення моніторингу за певним напрямом діяльності банку в процесі обслуговування клієнтів (розрахункових та касових операцій, вкладних (депозитних) операцій, валютних операцій, операцій з використанням спеціальних платіжних засобів, операцій з цінними паперами, кредитних операцій тощо).

За кожним напрямом діяльності банку розробляється окрема програма:

– Програма стягнення проблемної заборгованості банку;

– Програма навчання та підвищення кваліфікації працівників банку.

Окрім напрацювання нормативної бази, що належним чином регулювала б моніторингові процеси в банківській установі, окремої уваги потребує впровадження в сучасних умовах діяльності банківського бізнесу новітніх форм протидії ризикам, пов'язаним з фінансовими ресурсами.

Як відзначалося нами вище, усіх боржників банку можна поділити на чотири умовні групи. Окремою групою, досить значною за обсягами, є шахраї. Як свідчать статистичні дані банківської системи України, найскладніше банкам повертати борги від шахраїв – у найкращому випадку вдається повернути 10–15% кредитів [10]. На нашу думку, такий стан багато в чому пов'язаний з неефективністю банківського моніторингу за цим на-

прямом у банківській системі України. Шахраї сприймаються не як потенційний об'єкт для протидії та боротьби, а, скоріше, як неминуче зло, збитки від існування якого простіше списати на витрати діяльності.

Очевидно, що такий підхід є неправильним та потребує коригування.

Перспективною формою протидії шахрайству у сфері кредитування, що активно використовується банками розвинених країн, є так званий фрод-моніторинг інформації, отриманої банківською установою під час ведення бізнесу. Нижче детально розглянемо суть зазначених заходів.

Фродом (англ. «fraud») називають шахрайство, яке виявляється в несанкціонованих діях та неправомірному використанні банківських ресурсів. Фрод-моніторинг – обов'язкова складова превентивних заходів у боротьбі з шахрайством, причому як зовні, так і всередині банку. Це моніторинг усієї інформації, вхідної та вихідної, на предмет виявлення зловмисних дій. Акцентуємо увагу на тому, що фрод-моніторинг є чи не найпершим кроком банківської установи, який має бути зроблено при здійсненні кредитних операцій у процесі кредитування задля уникнення внутрішніх ризиків.

В Європі переважна частина провідних банків передають функцію фрод-моніторингу аутсорсинговим компаніям. Для оцінки клієнтських запитів на предмет шахрайств прийнято звертатися до спеціалізованих компаній. По-перше, подібні структури, як правило, консолідують інформацію щодо декількох банків, що дозволяє вберегти від небезпеки тих, на кого атака поки не розпочалася. По-друге, такі спеціалізовані організації мають у своєму штаті висококваліфікованих аналітиків, які за результатами аналізу всіх даних про шахрайство роблять прогнози щодо розвитку схем атак і пропонують конкретні заходи протидії. Втім, використання такого підходу може нести в собі додаткові ризики, оскільки робота партнера прямо впливає на бізнес банку. Неякісний сервіс може призвести до не-

гативних наслідків. Крім того, необхідно враховувати питання щодо збереження банківської таємниці, адже, безумовно, у цьому випадку воно стоїть досить гостро.

Як свідчить практика українського банківського бізнесу, фрод-моніторинг в Україні є безсистемним і не являє собою певної комплексної системи. Як правило, функції фрод-моніторингу покладаються на підрозділи ІТ та служби безпеки або на кваліфікованих фахівців.

У той же час сьогодні банківські установи вже готові до розробки і впровадження комплексних систем фрод-моніторингу. Переважна їх частина усвідомили необхідність створення таких систем у боротьбі із шахрайствами. Але технічно, технологічно, а головне, методологічно банківська система до таких впроваджень готова неналежно. Більшість автоматизованих банківських систем не має необхідної інформації та потрібних інструментів для інтеграції з системою фрод-моніторингу. Дистанційні канали банківського обслуговування потребують доопрацювання, вони не можуть надавати якісну інформацію про джерело повідомлення. До того ж, у багатьох банках немає якісно працюючої системи ризик-менеджменту. Деяким банкам простіше використовувати варіанти страхування збитків, ніж боротися з ризиками превентивними методами. Головним же фактором, що стримує впровадження комплексних систем фрод-моніторингу в діяльність банківських установ України, на нашу думку, є відсутність адаптованих до реалій національної банківської системи методологій – починаючи від інституціонального забезпечення цього процесу, закінчуючи технологічними картами конкретного етапу процесу фрод-моніторингу.

У цьому дослідженні визначимо ключові аспекти методології фрод-моніторингу у банківських установах України.

Перш за все відзначимо, що фрод-моніторинг базується на визначенні поведінкової моделі користувача і формальних (статичних) правилах. У випад-

ку з інсайдером (співробітником банку) мова йде про чітко визначені моделі роботи співробітника відповідно до посадової інструкції. За загальним правилом відомо, з якими документами, програмами та системами, у якому обсязі працює той чи інший співробітник. Коли виявляється будь-яке відхилення (аномалія в поведінці) – це привід для додаткового контролю. Наприклад, зазвичай людина обробляє 100 заявок на видачу кредиту, проте раптом обробила їх у кількості 250. Або різко збільшився обсяг схвалених співробітником кредитів по сумі. Це є підставою для проведення перевірки – чи не є такі аномалії результатом здійснення або підготовки до проведення шахрайських дій.

У випадку, якщо кредитний менеджер вирішив видати кредит «своїй» людині, щоб вона могла його не повертати, тут повинні діяти кредитні аналітики та служба безпеки. Фрод-моніторинг допоможе виявити відхилення від типового робочого процесу певного кредитного менеджера, якщо таке матиме місце. Такі впровадження, на нашу думку, забезпечать банківські установи від ризиків неповернення кредитних заборгованостей з боку позичальників.

З огляду на викладене, пропонуємо впроваджувати банківським установам України фрод-моніторинг у повсякденній діяльності з протидії погіршенню якості кредитного портфеля. З цією метою, на нашу думку, необхідно до штатного розпису банку долучити окремий підрозділ, до компетенції якого буде входити робота з моніторингу та протидії ризикам у вигляді несанкціонованого доступу до банківських ресурсів.

Штат підрозділу не має бути надто великим. Вважаємо, що окрім керівництва цього відділу (управління), необхідно долучити таку кількість співробітників, щоб один фахівець з фрод-моніторингу міг контролювати портфель кредитування за обсягами 15–25 млн грн. Якщо ж клієнтів у цьому сегменті замало з причини великих обсягів їх кредитування, то фахівець з фрод-моніторингу має обслуговувати портфель кредитів не за

сумою, а за кількістю позичальників. На наше переконання, зазначений спеціаліст у робочому режимі може проводити моніторинг 50–100 клієнтів сегмента роздрібно-го чи мікробізнесу, або ж 10–15 клієнтів, що є представниками малого чи корпоративного бізнесу.

Такий підхід чітко визначить навантаження на кожного спеціаліста з фрод-моніторингу та забезпечить якісне виконання покладених на нього функціональних обов'язків.

Окрему увагу варто приділити порядку створення та функціонування підрозділу фрод-моніторингу. На рис. 1 наведено ключові аспекти створення такого підрозділу/відділу та напрями його функціонування.

Слід зауважити, що підрозділ внутрішньобанківського фрод-моніторингу має підпорядковуватися керівнику вертикалі напряму колекшену. Однак він повинен здійснювати свою діяльність у постійній взаємодії з підрозділами внутрішньобанківської безпеки з метою уникнення стресових ситуацій для банківської установи, а також задля недопущення в діяльності банку негативних наслідків у фінансово-економічній безпеці, репутації та у послабленні зовнішніх позицій організації.

Не викликає сумнівів, що поточна ситуація зі зростанням проблемного портфеля банківських установ склалася з причини неналежної уваги менеджменту банків до потенційних клієнтів-шахраїв. Видані позики або не обслуговуються позичальниками взагалі, що прямо вказує на шахрайство, або ж обслуговуються впродовж двох-трьох місяців після видачі з метою прикриття злочинних намірів позичальника щодо неповернення боргу.

Саме застосування наведеного вище виду моніторингу сприятиме запобіганню злочинних посягань з боку потенційних клієнтів банківської установи, а також не допустить службових зловживань з боку персоналу.

**Висновки.** Сучасні методи мінімізації кредитних ризиків потребують удосконалення. Нами у науковій статті за-





**Рис. 1. Ключові аспекти щодо створення та функціонування внутрішньобанківського підрозділу з фрод-моніторингу**

пропоновано методологію моніторингу кредитного процесу, доведено актуальність і необхідність створення та функціонування банківського підрозділу з фрод-моніторингу у банківській діяльності.

Останнім часом збільшилася кількість неповернених позик не лише з причин фінансових проблем у позичальників, а й з причин заздалегідь запланованих умисних дій щодо неповернення позичок, тобто дій з шахрайськими намірами. Тому вважаємо, що питанням виявлення та недопущення таких випадків потрібно приділити велику увагу щодо розробки та створення методологій, впровадження яких допоможе мінімізувати банкам причину зловживань з цього питання.

#### Список використаних джерел

1. Герасимович А.М. Аналіз банківської діяльності [Електронний ресурс]. –

Режим доступу: <http://studentbooks.com.ua/content/view/292/54/1/2/>

2. Говоруха С. Підходи до визначення поняття «кредитного портфеля» та аналіз його характеристик / С. Говоруха // Вісник Львівського університету. – 2008. – № 39. – С. 125–127.

3. Волохов В.І. Економічна природа і зміст кредитної діяльності банку в аспекті оцінювання її ефективності / В.І. Волохов // Фінанси України. – 2008. – №8. – С. 109–117.

4. Дзюблюк О.В. Механізм забезпечення якості кредитного портфеля й управління кредитним ризиком банку в період кризових явищ в економіці / О.В. Дзюблюк // Журнал європейської економіки. – 2010. – № 9. – С. 108–124.

5. Пірог В.В. Оцінювання якості кредитного портфеля банків з урахуванням виконання економічних нормати-

вів НБУ / В.В. Пірог // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – № 2.

6. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/92/6377.html>

7. Рясних Є.Г. Система управління кредитним портфелем у комерційному банку / Є.Г. Рясних, А.А. Пономарьов, М.О. Микитин // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – С. 146–149.

8. Рогожнікова Н.В. Концептуальні підходи до моніторингу як форми спостереження за процесом споживчого креди-

тування в комерційному банку / Н.В. Рогожнікова // Вісник Університету банківської справи Національного Банку України. – 2010. – № 3 (9). – С. 191–192.

9. Про здійснення банками фінансового моніторингу від 14.05.2003. Постанова Правління Національного банку України № 189 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.nau.ua/doc/?code=z0381-03>.

10. Сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=123614](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123614).

Рассмотрены вопросы мониторинга, происходящего в сфере кредитования. С целью предупреждения возникновения проблемной задолженности автором предложена разработка методологии мониторинга кредитного процесса, что даст возможность банковскому учреждению располагать актуальной информацией и возможностью оперативного и адекватного реагирования на смену процесса. Доказано, что перспективной формой противостояния жульничеству в сфере кредитования является фрод-мониторинг информации, полученной банковским учреждением во время проведения анализа и принятия решения по удовлетворению заявки клиента. Определены ключевые аспекты методологии фрод-мониторинга в банковских учреждениях Украины и обоснована целесообразность создания и функционирования внутрибанковского подразделения фрод-мониторинга.

**Ключевые слова:** *банковское учреждение, кредитный процесс, мониторинг, проблемная задолженность, фрод-мониторинг, жульничество.*

The problem of monitoring in the sphere of crediting is considered. To prevent the occurrence of bad debts the author offers the development of methodology of credit process monitoring which will enable a bank institution to have actual information and opportunity to react the change of a process adequately. It is proved that prospective kind of anti-fraud resistance in crediting is fraud-monitoring of information obtained by a bank institution during the process of analysis and decision-making to meet customer's application. The key aspects of the methodology of fraud monitoring of bank institutions in Ukraine are determined, and the expediency of establishing and functioning of intra-unit on fraud monitoring is justified.

**Key words:** *bank institution, credit process, monitoring, bad debt, fraud-monitoring, swindling.*

*Одержано 24.09.2013.*

УДК 338.431:330.322

М.М. ВАКУЛИЧ, аспірант  
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

## СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ КЛІМАТОМ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: ПІДХОДИ ТА МЕХАНІЗМИ

У статті розглянуто пріоритетні підходи та механізми стратегічного управління інвестиційним кліматом в агропромисловому секторі економіки України.

**Ключові слова:** інвестиційний клімат, агропромисловий сектор, інновації, управління, механізм.

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.** Швидкі зміни факторів, які визначають конкурентоспроможність на світових ринках, динамічний розвиток глобального середовища змушують уряди при формуванні умов економічного зростання активніше звертатися до проблем забезпечення національної конкурентоспроможності у глобальному масштабі. Учені зазначають: «Глобалізація, яка стала однією з визначальних характеристик світової економіки ХХІ століття, поставила перед урядами держав проблему пошуку нових форм і методів адаптації національного економічного та політико-правового середовища до сучасних вимог здійснення міжнародних економічних відносин» [1].

На сьогоднішній день актуальним залишаються питання розвитку агропромислового комплексу, оскільки від цього залежить продовольча безпека України, впровадження досягнень науково-технічного прогресу, торговельні відносини з державами-членами Європейського Союзу тощо. Нагальною є потреба управління інвестиційним кліматом в агропромисловому секторі економіки України, який забезпечував би його економічний розвиток з урахуванням соціальних та екологічних інтересів суспільства. Од-

нак процес управління ускладнюється у зв'язку з відсутністю чіткого розуміння його сутності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано вирішення досліджуваної проблеми і на які спирається автор.** Питання стану інвестиційного клімату України та шляхи його вдосконалення вивчали такі вчені-економісти: Н. Берзон, Л. Газуда, Г. Іваницька, Г. Мацибора, О. Рогач, Г. Спаський, Ю. Хвесик, Н. Чеботарьова, Г. Черевко [2–7].

Проблемі розробки інноваційної стратегії присвячено наукові праці Й. Шумпетера, Б. Твісса, Р. Фостера, П. Санта, О. Лапка, Л. Антонюка, А. Поручника та інших вчених-економістів [8–10]. Їхні дослідження спрямовані на принципи побудови економічної стратегії розвитку та фактори, що забезпечують ефективність її застосування. Проте проблеми формування стратегії інноваційного розвитку залишаються маловивченими й потребують подальшого дослідження.

Проте, незважаючи на велику кількість оригінальних та змістовних праць як зарубіжних, так і вітчизняних вчених з досліджуваної проблематики, слід визначити, що практично відсутні фундаментальні дослідження, присвячені проблемам управління інвестиційним кліматом в агропромисловому секторі економіки України.

**Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується стаття.** Незважаючи на значну кількість досліджень, наукових праць та публікацій вітчизняних і зарубіжних учених із зазначеної проблеми, завдання реалізації системного підходу до управління інвестиційним кліматом агропромислового комплексу економіки України залишається актуальним. Існує необхідність подальших теоретичних та практичних досліджень у цьому напрямі. Тому проведений аналіз, результатом якого є написання цієї статті, дозволяє визначити необхідні умови для управління інвестиційним кліматом агропромислового комплексу та фактори, що впливають на вибір стратегій перспективного розвитку аграрних підприємств.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є формування системи стратегічного управління інвестиційним кліматом агропромислового комплексу економіки України з метою вдосконалення його комплексного розвитку та визначення стратегічних пріоритетів інноваційного розвитку аграрних підприємств.

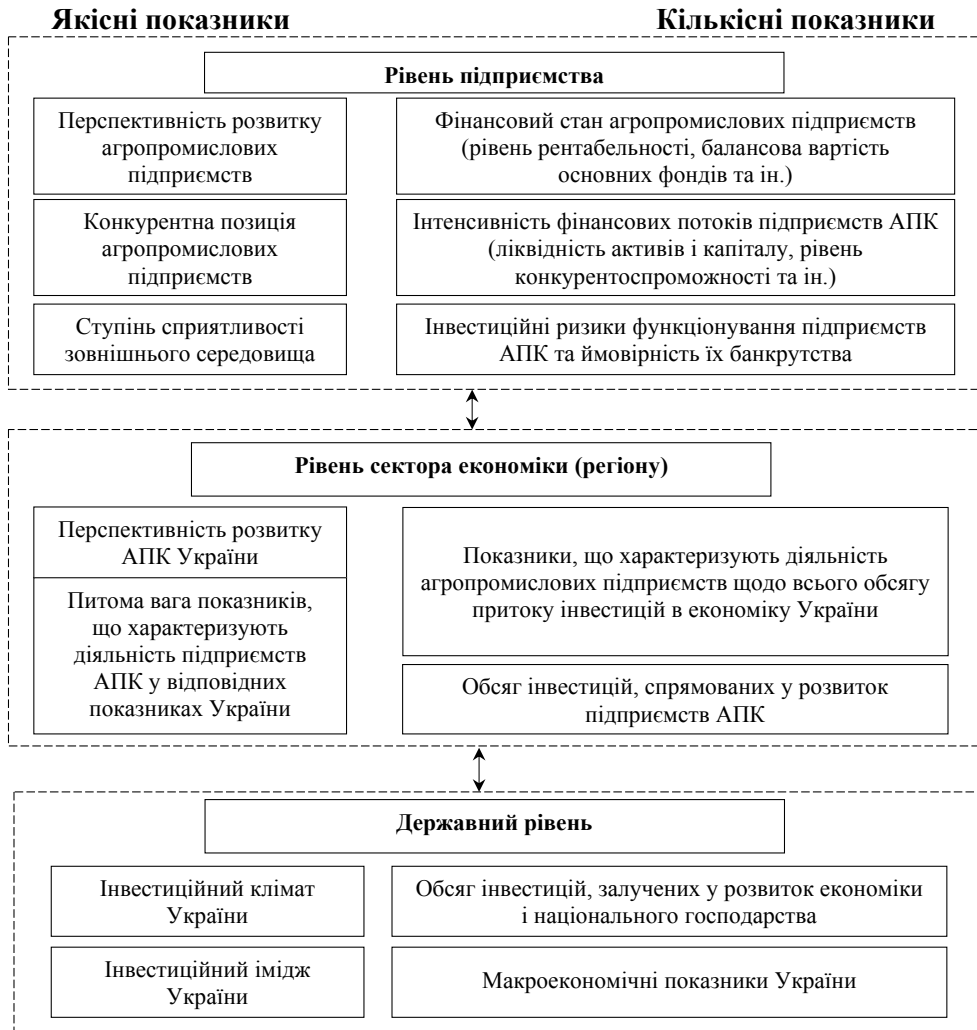
**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Складні умови глобалізації економічних процесів, євроінтеграційний вектор розвитку України, негативні впливи світової фінансової кризи, що ускладнюють роботу українських підприємств агропромислового комплексу, диктують необхідність створення та розвитку системи інформаційної підтримки стратегічного управління агропромисловим комплексом держави, надаючи цій науковій проблематиці особливої актуальності. Сектор, який займає на сучасному етапі розвитку трансформаційних відносин важливе місце у державній ринковій інфраструктурі, не має відповідної сучасним умовам системи збору, обробки та передачі інформації, відсутня система показників, що відповідали б вимогам державного управління підприємствами агропромислового комплексу, які виконують соціальні та економічні функції.

Державі належить важлива роль в організації інвестиційної діяльності сільськогосподарського сектора. Аналіз світової практики інвестиційних процесів дає можливість виділити два типи державної інвестиційної політики: пасивну й активну. При першому – держава застосовує методи переважно правового й економічного характеру, обмежуючи безпосереднє адміністративне втручання в інвестиційні процеси до мінімуму, а при другому – усі методи, і часто держава сама стає інвестором.

В основу державного регулювання інвестиційної діяльності у сільському господарстві України мають бути покладені принципи активно-пасивного державного регулювання, вираженого у державній фінансовій підтримці розвитку агропромислового сектора ціновій, антимонопольній, розвитку інфраструктури аграрного ринку тощо. В агропромисловому комплексі України слід реалізувати ідеологію інноваційного розвитку, яка б передбачала використання коштів, отриманих від інновацій, на повторні інновації, тобто забезпечити безперервність інноваційного процесу та нарощування його масштабів у перспективі [10, с. 13].

Управління інвестиційним кліматом агропромислового комплексу дає змогу для інвесторів визначати найбільш вигідні об'єкти інвестування, а для державних органів управління – забезпечити адекватне реальній ситуації управління інвестиційними процесами в агропромисловому секторі економіки. Крім того, зазначена схема може розглядатися, як типова для наведеного класу об'єктів. Інвестиційний процес розглядається в межах цілісного підходу, що дозволить визначити місце та значення процесу залучення інвестицій як в окремій сфері ведення бізнесу, так і стосовно схеми взаємозв'язку показників інвестиційного клімату агропромислового комплексу економіки України ієрархії «держава – сектор економіки (регіон) – підприємство» (рис. 1).

Наведена схема взаємозв'язку показників інвестиційного клімату відповідає завданню управління інвестицій-



**Рис. 1. Схема взаємозв'язку показників інвестиційного клімату агропромислового комплексу економіки України ієрархії «держава – сектор економіки (регіон) – підприємство»**

ним кліматом в агропромисловому комплексі економіки України, оскільки визначає коло показників, на які необхідно впливати, і поділяє цей вплив на кількісний (спрямований на оптимізацію фінансової діяльності підприємств агропромислового комплексу) і якісний (спрямований на покращання бізнес-іміджу агропромислового комплексу за рахунок активної протидії негативним факторам зовнішнього середовища) основи. Впровадження схеми дозволяє припустити, що ефективне управління інвестиційним кліматом агропромислового комплексу дозволить покращити загальний рівень інвестиційного

клімату агропромислового комплексу та держави в цілому, що, у свою чергу, завдяки покращанню інвестиційного іміджу на вищих ланках ієрархії, зменшить негативний вплив зовнішніх факторів. Категоріями, пов'язаними з інвестиційним кліматом агропромислового комплексу, визначено «інвестиційний потенціал» та «інвестиційний ризик», що дозволяє, для створення системи управління інвестиційним кліматом агропромислового комплексу України, використовувати інструментарій оцінки та визначення рівня цих категорій.

Управління інвестиційним кліматом агропромислового комплексу економіки

України неможливе без адекватної системи підтримки прийняття рішень стосовно надання інвестиційних ресурсів (з боку інвестора) або їх використання (з боку одержувача інвестицій). Тому доцільно використовувати механізм інформаційного забезпечення управління інвестиційним кліматом агропромислового комплексу України (рис. 2).

Механізм інформаційного забезпечення управління інвестиційним кліматом агропромислового комплексу економіки України повинен продукувати погоджені управлінські рішення, спрямовані на оптимізацію рівня інвестиційної привабливості та формування сприятливого інвестиційного клімату в національній економіці.

Ефективним інструментом управління інвестиційним кліматом в агропромисловому комплексі є інвестиційна стратегія. Роль фірм і організацій, орієнтованих на виробництво інноваційних продуктів, постійно зростатиме, незалежно від сфери їх діяльності та національної приналежності. Це положення підтверджується ходом економічного розвитку передових держав світу, які утримують лідируючі позиції саме завдяки ефективним взаємозв'язкам науки з виробництвом. На сьогоднішній день немає потреби доводити, що володіння вигідною початко-

вою техніко-технологічною позицією на ринку інтелектуальних продуктів є першочерговою метою більшості організацій, головними напрямками діяльності яких є інноваційне підприємництво. Розвиток інноваційної діяльності в аграрній сфері економіки залежить від багатьох факторів, серед яких головним є інституційне забезпечення, призначення якого у створенні інституціональних умов функціонування та регулювання інноваційного процесу як системи організаційно-економічних відносин.

Важливою рисою інноваційно-орієнтованої економіки є стабільне зростання частки наукоємного сектора виробництва, у тому числі в аграрній сфері. Головною ознакою прояву глобальних інноваційних перспектив є суттєвий відрив держав-лідерів (США, Японія, Німеччина, Великобританія, Франція, Південна Корея, Китай, Індія, Швеція, Фінляндія та ін.) від держав, що розвиваються, які неспроможні впроваджувати передові технології, у тому числі через невідповідність інституційної бази і несприятливість інституціонального середовища розвитку науки та механізмів трансферу. Саме тому концентрація найбільш конкурентних видів бізнесу, переважно високотехнологічної структури національного виробництва, забезпечує їм стійкі довго-

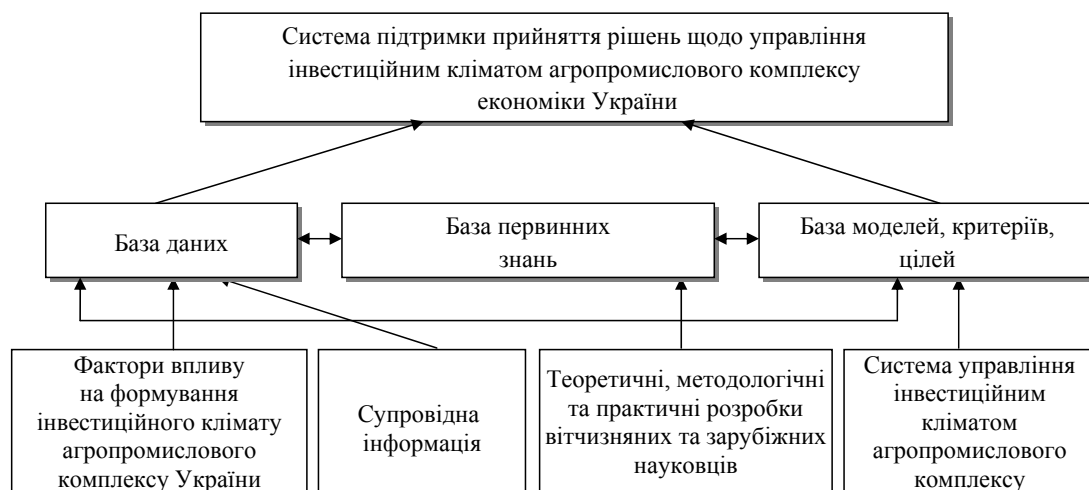


Рис. 2. Механізм інформаційного забезпечення управління інвестиційним кліматом агропромислового комплексу економіки України

строкові переваги й високу якість задоволення потреб суспільства.

Побудова інноваційно-орієнтованої економіки тісно пов'язана з процесами глобалізації, яка стала однією з визначальних характеристик світової економіки і мотиватором пошуку нових форм та методів адаптації національного економічного й політико-правового середовища до сучасних вимог здійснення міжнародних економічних відносин, а головне – забезпечення конкурентоспроможності у глобальному масштабі. Саме інституційно-правове забезпечення становить систему правил, які регулюють поведінку економічних агентів у процесі інноваційної діяльності та формування інтелектуального капіталу. В Україні створено сучасну законодавчу базу із захисту прав інтелектуальної власності, яка узгоджується із загальноприйнятими на міжнародному рівні підходами до забезпечення такого захисту, у цьому випадку з вимогами Угоди про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (TRIPS) та Світової організації торгівлі. Важливе значення забезпечення правової охорони інтелектуальної власності для розвитку України зумовлено виключно роллю інтелектуального капіталу в становленні світової еко-

номії XXI ст., яка базується на знаннях. Це визначено стратегією інноваційного розвитку агропромислового комплексу економіки, яка повинна спиратися на вітчизняний інтелектуальний капітал.

Основою вибору інноваційної стратегії аграрних підприємств є обґрунтування тенденцій розвитку науки й техніки, переходу до нового технологічного укладу, аналізу та прогнозу динамічного оновлення продуктів і технологій в аграрному виробництві. Фактори щодо вибору стратегії інноваційного розвитку агропромислового комплексу економіки України наведено на рис. 3.

Стратегічна спрямованість інноваційної діяльності суб'єктів агропромислового комплексу визначає потребу у змінах на певну перспективу з метою забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Сталий економічний розвиток агропромислового комплексу певною мірою залежить від низки заходів, де суттєве місце належить формуванню інноваційної моделі розвитку. Інноваційна модель розвитку охоплює створення соціально-економічних, організаційних та правових умов, що забезпечують ефективне відтворення, розвиток та використання науково-технічного потенціалу, за-



Рис. 3. Фактори, які впливають на вибір стратегій інноваційного розвитку агропромислового комплексу економіки України

безпечення впровадження сучасних енерго- й ресурсозберігаючих технологій, виробництво і реалізацію нових видів продукції, що задовольняє потреби найвимогливішого споживача. Інноваційний шлях розвитку агропромислового комплексу економіки України є оптимальним на найближчу перспективу. Таким чином, для виводу вітчизняного агропродовольчого сектора економіки з кризи, стабілізації та розвитку сільськогосподарського виробництва необхідно здійснити модернізацію розвитку інноваційних технологій в агропромисловому комплексі, формування нових напрямів і механізмів її реалізації. Для досягнення поставлених цілей необхідно забезпечити чітку законодавчу базу для можливості впровадження інноваційних технологій в агропромисловому комплексі. Відповідно до інноваційного потенціалу України, базуючись на досвіді вітчизняних та зарубіжних вчених, можна використовувати три типи стратегії інноваційного розвитку агропромислового комплексу (табл. 1).

Кожний із описаних типів стратегій також ураховує й умову, що інноваційність як головна властивість розвитку повинна пронизувати модель інноваційного розвитку в цілому та в розрізі ієрархічних рівнів: суспільства, регіонів, підприємств, національної економіки, секторів економіки, продовольчих підкомплексів, кластерів, інститутів, функціональних підсистем у розрізі їх цільової спрямованості, концепцій розвитку, інноваційно-інвестиційної політики, потенціалів тощо.

Необхідно враховувати, що для України загрозовим є використання утилітарних підходів до використання потенціалу точок стабілізації: зазначені сектори економіки, хоча й не забезпечують майбутнього інноваційного прориву, але виступають гарантами стабільного розвитку держави та безперервного фінансування інноваційних потенціалів «точок зростання». У найближчі 10 років відповідно до висновків американського стратегічного центру RAND Corporation «Глобальна технологічна революція – 2020» світове технологічне лідерство будуть ви-

значати США, Японія, країни ЄС, Канада, Тайвань, Австралія [7], забезпечуючи виробництво нових технологій та розповсюджуючи їх по світу. Інші ж держави виконуватимуть лише роль користувачів інтелектуальних продуктів.

З розвитком глобальних процесів та вступом України до Світової організації торгівлі перед аграрним сектором економіки постали додаткові проблеми, пов'язані із забезпеченням його конкурентоспроможності на світовому ринку через вільне і квотове пересування капіталу, продукції тощо. Нова ситуація вимагає і нового концептуального підходу до інноваційного розвитку аграрного сектора економіки з урахуванням принципів збалансованості внутрішнього продовольчого ринку та експортного потенціалу, збалансованості в економічному, соціальному та екологічному розвитку, цільової спрямованості експортних секторів згідно з обраними стратегіями, врахування потенційних можливостей і майбутніх ризиків, упереджувальної адаптації стратегій розвитку експортного потенціалу до обґрунтованих конкурентних переваг експортних секторів, синергетичного ефекту від збалансованого підходу до формування і реалізації інноваційних стратегій, стратегій розвитку інноваційних секторів економіки.

Особливого контролю, діагностики, моніторингу і оцінки потребує процес реалізації стратегії переходу аграрного сектора економіки України в групу держав-лідерів за спеціалізованими експортними секторами економіки. При цьому погоджуємося із О.С. Сухаревим [4], який, обґрунтовуючи можливості здійснення такого переходу, в основу покладає передумови і частково технологію реалізації мети і обраної стратегії. Він вважає, що перш за все необхідно створити декілька проривних інновацій для держави сировинної орієнтації винятково за рахунок консолідації елементів національного багатства країни і організації системи інститутів, що заохочують їх ефективне використання, а також проявити готовність відмовитися від необхідності підтриман-



Таблиця 1

Характеристика стратегій інноваційного розвитку розвинутих держав світу та можливість їх використання в агропромисловому секторі економіки України\*

Тип стратегії інноваційного розвитку	Держави, які використовують зазначений тип стратегії	Сутність стратегії і напрями розвитку	Можливість використання в Україні	Можливість використання в аграрному секторі економіки	Умови реалізації в аграрному секторі економіки України
Орієнтація на лідерство в науці	США, Великобританія, Франція	Розробка та реалізація глобальних цільових проєктів у логістичному ланцюгу науково-виробничого циклу	Космічна галузь Оборонна промисловість Біотехнології Виробництво органічної продукції	Формування лідерських позицій у набутті конкурентних переваг в якості та вартості первинної сировини, у виробництві органічної продукції	Науковий потенціал аграрного сектора, інтелектуальний капітал інститутів аграрного сектора, високий якісний рівень природних ресурсів, технології виробництва органічної продукції, біологічний потенціал сектора
Орієнтація на рефлексію нововведень	Німеччина, Швеція, Швейцарія	Формування інноваційно-інвестиційного клімату, інноваційно сприятливого середовища	Створення умов інноваційно-інвестиційної привабливості держави та регіонів як суб'єктів інноваційної діяльності	Створення умов для інноваційної діяльності в аграрному секторі шляхом концентрації та централізації функцій управління активами підприємств	Робота підприємств зі злиття та реструктуризації шляхом їх подальшої трансформації
Орієнтація на розвиток інфраструктури	Японія, Фінляндія	Формування механізмів забезпечення розвитку інноваційної інфраструктури	Державна інноваційна політика, забезпечення збалансованості інноваційної інфраструктури з моделлю інноваційного розвитку	Розвиток інноваційної інфраструктури згідно з обраними суспільством напрямами інноваційного розвитку та урахування глобальних інтеграційних процесів, змінного характеру зовнішнього конкурентного середовища	Психологічна готовність до впровадження моделі інноваційного розвитку в аграрному секторі, кадровий, інтелектуальний, організаційний, інформаційний, технічний потенціали

\*Розроблено автором на основі [6].

ня високих темпів зростання, сконцентрувавшись на забезпеченні найбільш рівномірного розподілу приросту валового внутрішнього продукту, одночасно створюючи стимули для створення нових високотехнологічних виробництв та здійснення структурних змін економіки. При такому підході можливо використовувати механізми реінжинірингу з орієнтацією на якісні радикальні зміни.

**Висновки з проведеного дослідження і перспективи подальших розвідок.** Наростання диспропорційності і нерівномірності світогосподарського розвитку, диференціація у рівнях розвитку держав внаслідок посилення нееквівалентності міжкrajнного обміну, свідоме обмеження державами-технологічними лідерами дифузії технологічних здобутків та загострення конкурентної боротьби за фактори виробництва і розподіл світових ринків є об'єктивними реаліями сьогодення. Здобутки і прогалини глобалізації диференційовано екстраполюються на національне підґрунтя залежно від рівня конкурентоспроможності та стійкості національних економік, що визначається ефективністю державного менеджменту.

Проблема досягнення стійкого зростання економіки України потребує активізації інноваційно-інвестиційних процесів, переорієнтації з поточного управління і регулювання на довгострокове стратегічне планування. Як свідчить вітчизняна практика, розробка стратегій розвитку окремих видів і сфер діяльності не забезпечує їх збалансованості за ресурсами, часом, пріоритетами. Тому необхідно розробити комплексний механізм інформаційного забезпечення системи управління інвестиційним кліматом агропромислового комплексу економіки України та визначити стратегічні пріоритети інноваційного розвитку аграрних підприємств.

Таким чином, безпосередній вплив процесів глобалізації та євроінтеграції зумовлюють необхідність використання нових підходів щодо інноваційного розвитку вітчизняного аграрного сектора. Зокрема останній повинен виступати як «точка стабілізації» національної економіки з

відповідним рівнем інвестування у секторі економіки. Крім того, у формуванні стратегії інноваційного розвитку аграрного сектора необхідне поєднання орієнтації на лідерство у науці та розвиток інфраструктури з одночасним збалансуванням процесів реформування.

Подальші дослідження необхідно проводити у напрямі вдосконалення складових формування інвестиційного клімату держави та формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності економіки.

### Список використаних джерел

1. Кузнецова С.А. Побудова ефективної системи фінансового менеджменту в нестабільній економіці: теорія та методологія / С.А. Кузнецова // Академічний огляд. – 2011. – № 1 (34). – С. 32–27.
2. Основи аграрного підприємництва / [М.Й. Малік, В.В. Зіновчук, Ю.О. Лупенко та ін.]; за ред. М.Й. Маліка. – К.: Інст-т аграрної економіки, 2001. – 582 с.
3. Ройтман С. Система приєма, формалізації и продвижения новаций / С. Ройтман, О. Фиговский // Экология и жизнь. – 2007. – №10 (71). – С. 26–31.
4. Россоха В.В. Інноваційна парадигма управлінської діяльності / В.В. Россоха // Агроінком. – 2005. – Вип. 5–6. – С. 59–61.
5. Ткаченко В.Г. Инвестиционные и инновационные процессы в АПК Украины в условиях аграрной реформы: [монография] / В.Г. Ткаченко // под ред. В.Г. Ткаченко, И.В. Богачева. – Луганск: Книжковий світ, 2010.
6. Шедляков В. Трансформації конкурентоспроможності системи господарювання під впливом змін у міжнародному поділі праці / В. Шедляков // Економіка України. – 2012. – № 7 (608). – С. 26–35.
7. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art\\_id=47920&cat\\_id=46017&showHidden=1](http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=47920&cat_id=46017&showHidden=1)

8. Мусіна Л.А. Формування та реалізація державної політики сприяння розвитку інноваційних виробництв і технологій / Л.А. Мусіна // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. – К.: НДЕІ, 2012. – № 5 (132). – С. 78–82.

9. Структурні перетворення в Україні: передумови модернізації економіки / А.П. Павлюк, Д.С. Покришка, Я.В. Белінська [та ін.]. – К.: НІСД, 2012. – 104 с.

10. Попова О.Л. Сталій розвиток агросфери України: політика і механізми: моногр. / О.Л. Попова. – К.: НАН України, Інститут економіки та прогнозування, 2011. – 352 с.

11. Саблук П.Т. Шляхом модернізації. Вибрані статті з питань аграрної економіки / П.Т. Саблук. – Кн. 3. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 516 с.

12. Актуальні проблеми аграрної реформи в Україні в умовах системної кризи світової економіки / [за ред. І.Г. Кириленка]. – К.: Програма Розвитку ООН, 2011. – 135 с.

13. Кириленко І.Г. Деякі аспекти державної аграрної політики в умовах світової фінансової кризи / І.Г. Кириленко, В.В. Дем'янчук, Б.В. Андрющенко // Економіка АПК. – 2011. – № 11. – С. 4–9.

В статье рассматриваются приоритетные подходы и механизмы стратегического управления инвестиционным климатом в агропромышленном секторе экономики Украины.

**Ключевые слова:** инвестиционный климат, агропромышленный сектор, инновации, управление, механизм.

In article priority approaches and mechanisms for strategic management of investment climate in the agricultural sector of Ukraine's economy are considered.

**Key words:** investment climate, agricultural sector, innovation, management, mechanism.

Одержано 3.10.2013.

УДК 336.74(477)

В.М. ВАРЕНИК, кандидат економічних наук, доцент  
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

## КЛАСИФІКАЦІЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Обґрунтовано необхідність структурування грошових потоків. Розглянуто існуючі класифікаційні ознаки грошових потоків та доповнено 6 новими. Розглянуто зміст кожної класифікаційної ознаки.

*Ключові слова: грошовий потік, класифікація грошових потоків.*

**Постановка проблеми.** Для забезпечення ефективності управління грошовими потоками необхідно їх структурувати. Структурування грошових потоків [6, с. 59] – це формування упорядкованої сукупності грошових потоків відповідно до встановленого критерію (або групи критеріїв) та визначення їх базових функціонально-організаційних особливостей.

Структурування дає можливість забезпечити нівелювання впливу особливостей окремих грошових потоків на процес управління за рахунок формування об'єкта управління на основі цільової вибірки грошових потоків, а також спрощення та зменшення обсягів інформаційної бази прийняття управлінських фінансових рішень за рахунок використання результатуючих показників (як загальних, так і часткових). Тому для якісного управління грошовими потоками в економіці та прийняття управлінських рішень необхідно виокремити основні класифікаційні ознаки грошових потоків.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання стосовно класифікації грошових потоків не достатньо досліджено у вітчизняній літературі, хоча багато вчених розглядають його та виокремлюють доволі багато класифікаційних ознак, які досить часто повторюються. Так, питання стосовно класифікації грошових потоків розглядали Г.М. Азаренкова [1],

О.В. Єрмошкіна [2], О.В. Майборода [3], А.М. Поддєрьогін [4], Т.М. Притула [5], Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова [7], Е.М. Сорокіна [8], Т. Райс [9], Л.О. Лігоненко, Г.В. Ситник [20], Ю.Н. Тронін [11], І.О. Бланк [12] та ін.

**Постановка завдання.** Мета цієї статті – обґрунтувати необхідність структурування грошових потоків, розглянути існуючі класифікаційні ознаки грошових потоків та доповнити новими, дослідити зміст кожної доповненої класифікаційної ознаки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У наукових джерелах існує єдиний підхід щодо трактування дефініції «класифікація», згідно з яким класифікація – поділ, рознесення об'єктів, понять, назв за класами, групами, розрядами, за якого до однієї групи потрапляють об'єкти, що мають будь-яку спільну ознаку [13, с. 301]; процес поділу заданої множини об'єктів обліку згідно з прийнятою системою поділу на класифікаційні групи [14, с. 276].

Під класифікацією грошових потоків ми розуміємо їх групування за відповідними класами.

У процесі класифікації грошових потоків необхідно враховувати їх загальну мету, під якою розуміють забезпечення необхідною інформацією про стан руху грошових коштів в економіці, інакше кажучи, користувачів. Користувачами такої

інформації є юридичні, фізичні особи та органи державної влади, які потребують інформації для прийняття рішень стосовно управління грошовими потоками.

Таким чином, для того, щоб визначитися з класифікацією грошових потоків необхідно визначитися з метою, заради якої будемо класифікувати грошові потоки за об'єктами.

У цілому, результати проведеного дослідження міжнародних і вітчизняних джерел [1–14], що розглядають питання класифікації грошових потоків, дозволяють констатувати:

1) відсутність єдиного комплексного підходу при розробці різних типів класифікації грошових потоків;

2) дублюються класифікаційні ознаки у різних вчених;

3) забагато класифікаційних ознак, які повторюють вже існуючі.

З метою вирішення окресленого кола питань щодо формування теоретичних засад класифікації грошових потоків доцільно систематизувати та доповнити їх новими. Пропонуємо класифікацію грошових потоків, яку слід розглядати за класифікаційними ознаками, які наведено у табл. 1.

Таблиця 1

### Класифікація грошових потоків у національній економіці

Класифікаційна ознака	Види грошових потоків
1) За напрямками руху	– Вхідні – Вихідні
2) За видом валюти	– У національній валюті – В іноземній валюті – В колективній валюті*
3) За характером	– Внутрішній – Зовнішній
4) За розподілом у часі	– Поточні (теперішні) – Очікувані (майбутні) – Минулі*
5) За формами використаних грошових коштів	– Готівковий – Безготівковий
6) За видом діяльності	– Від операційної діяльності – Від фінансової діяльності – Від інвестиційної діяльності
7) За суб'єктами*	– Юридичних осіб – Фізичних осіб – Держави – Міждержавні – Міжінституційні
8) За видами економічної діяльності*	– За класифікацією квед
9) За масштабами*	– Держави – Областей – Регіонів
10) За сегментами*	– Сегмент державних фінансів – Сегмент приватних фінансів – Сегмент міжнародних фінансів
11) За рівнями управління*	– Макрорівень – Мезорівень – Мікрорівень
12) За каналами руху*	– Кредитний; – Валютний; – Фінансування; – Розрахунковий; – Інвестиційний; – Цінних паперів та дорогоцінних металів

\*Авторська розробка.

Коротко викладемо сутність кожної з класифікаційних ознак грошового потоку.

Окремої уваги заслуговує поділ грошових потоків за напрямками руху. У спеціальній літературі за цією ознакою розрізняють такі грошові потоки: вхідні та вихідні [6, с. 62]. Вхідні грошові потоки характеризують надходження грошових коштів від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності. Вихідні грошові потоки – видаток грошових коштів від усіх видів діяльності. За допомогою зазначеної класифікаційної ознаки виокремлені користувачі інформації зможуть аналізувати інформацію щодо руху грошових потоків держави.

Класифікація грошових потоків за видом валюти, що використовується, необхідна для отримання інформації стосовно того, у якій валюті в основному органи державного управління виконують грошові операції, на яких ринках працюють. За цією класифікаційною ознакою в спеціальній літературі [10, с. 15] грошові потоки поділяються на: грошовий потік у національній валюті та в іноземній валюті.

Грошовий потік у національній валюті характеризує ту частину сукупного грошового потоку, який обслуговується національною валютою. Грошовий потік в іноземній валюті характеризує ту частину сукупного грошового потоку, який обслуговується валютою інших країн, тобто іноземною валютою.

Грошовий потік у колективній валюті характеризує ту частину сукупного грошового потоку, який обслуговує міждержавні відносини та розрахунки у межах міждержавних організацій.

Класифікація грошових потоків за характером передбачає їх поділ на внутрішні та зовнішні. Внутрішній грошовий потік характеризує сукупність надходжень та видатків грошових потоків, які здійснюються у межах держави. Зовнішній грошовий потік характеризує сукупність надходжень та видатків грошових потоків, які здійснюються за межами держави.

З метою огляду на необхідність залучення довгострокового капіталу, реалізації інвестиційних проектів виникає необхідність класифікації грошових потоків за критерієм «розподіл у часі». За цією класифікаційною ознакою науковці [6, с. 60; 12, с. 128; 10, с. 12] поділяють їх на поточні (теперішні) грошові потоки, очікувані (майбутні) та минулі.

Поточні (теперішні) грошові потоки характеризують теперішню вартість грошових потоків, яка отримується шляхом дисконтування (тобто визначення поточної (теперішньої) вартості грошей) і враховує фактор часу, інфляції та ризику. Очікувані (майбутні) грошові потоки характеризують майбутню вартість, тобто на певний момент часу. Минулі грошові потоки характеризують потоки грошових коштів, які відбувались у минулому та які необхідні для аналізу даних.

Класифікаційна ознака за формами використаних грошових коштів передбачає їх поділ на готівкові та безготівкові. Готівковий грошовий потік передбачає рух коштів у готівковій формі, а безготівковий – у безготівковій формі.

Найпоширенішою класифікаційною ознакою є поділ грошових потоків залежно від виду економічної діяльності. Учені в основному розглядають зазначену класифікаційну ознаку тільки на рівні підприємства, визначають її як класифікацію залежно від виду господарської діяльності підприємства. На макрорівні цю класифікаційну ознаку слід визначати залежно від виду діяльності, де виокремлюють грошові потоки від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності.

Також з огляду спеціалізованої літератури [1–14] видно, що автори не приділяють уваги визначенню операційної, фінансової та інвестиційної діяльності держави. Тому згідно з додатком № 3 до наказу Державного казначейства України [15] «Звіту про рух грошових коштів» операційна діяльність – це діяльність, яка включає операційні доходи та видатки. До операційних доходів відносять податкові надходження, неподаткові надходження, доходи від операцій з капіта-

лом, офіційні трансферти та цільові фонди. До операційних видатків належать поточні видатки та кредитування. Фінансова діяльність включає запозичення, погашення, надходження від приватизації державного майна та фінансування за активними операціями. Інвестиційна діяльність включає інвестиційні доходи, які позначаються нульовими, та інвестиційні видатки, які включають капітальні видатки.

Критична оцінка інших пропозицій, що викладено в спеціальній літературі [1–14], свідчить про можливість їх часткового використання з метою систематизації напрямів класифікації грошових потоків.

Для комплексного вирішення питань класифікації грошових потоків пропонуємо додаткові класифікаційні ознаки, за якими необхідно групувати грошові потоки в економіці:

- 1) за суб'єктами;
- 2) за видами економічної діяльності;
- 3) за сегментами;
- 4) за рівнями управління;
- 5) за масштабами;
- 6) за каналами руху грошових потоків.

Наведемо характеристику запропонованих класифікаційних ознак та кожного з визначених видів грошових потоків в економіці.

Використання класифікаційної ознаки «за суб'єктами» передбачає групування грошових потоків залежно від суб'єкта управління грошовими потоками. Грошові потоки можуть формуватись у різних суб'єктів господарювання.

Відповідно, за класифікаційною ознакою «за суб'єктами» доцільно розглядати такі види грошових потоків:

– грошові потоки юридичних осіб – характеризують грошові потоки, які формуються у юридичної особи і акумулюють у собі всі види грошових потоків, що супроводжують і обслуговують процес її господарської діяльності;

– грошові потоки фізичних осіб – характеризують грошові потоки, які формуються у фізичної особи і акумулюють у собі всі види грошових потоків, що супроводжують і обслуговують процес її господарської діяльності;

– грошові потоки держави – характеризують грошові потоки, які формуються у держави і акумулюють у собі всі види грошових потоків, що супроводжують і обслуговують процес господарської діяльності державних підприємств;

– міждержавні грошові потоки – характеризують грошові потоки, які формуються у процесі взаємозв'язку між державами і акумулюють у собі всі види грошових потоків, що супроводжують і обслуговують процес взаємовідносин між державами;

– міжінституційні грошові потоки – характеризують грошові потоки, які формуються у процесі взаємозв'язку між інституціями і акумулюють у собі всі види грошових потоків, що супроводжують і обслуговують процес взаємодії інституцій.

За видами економічної діяльності доцільно виокремлювати такі види грошових потоків за класифікацією КВЕД: сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство; переробна промисловість, добувна промисловість, розробка кар'єрів та інша промисловість; постачання електроенергії, газу, пари та кондиціонованого повітря; водопостачання; каналізація, поводження з відходами; будівництво; оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів; транспорт, складське господарство, поштова і кур'єрська діяльність, тимчасове розміщення та організація харчування; інформація та телекомунікації; операції з нерухомим майном; професійна, наукова та технічна діяльність; діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування; освіта; охорона здоров'я та надання соціальної допомоги; мистецтво, спорт, розваги й відпочинок; надання інших видів послуг; діяльність домашніх господарств; діяльність екстериторіальних організацій і органів.

Перш ніж класифікувати грошові потоки за класифікаційною ознакою «за сегментами» необхідно уточнити поняття «сегмент у національній економіці». З точки зору використання поняття «сегмент» в управлінні грошовими потоками

у національній економіці розуміємо поле, у якому рухаються грошові кошти. Тобто це частина, сукупність грошових потоків, які рухаються за відповідними напрямками в цих сегментах.

За сегментами доцільно виокремити грошові потоки: сегмента державних фінансів – сукупність грошових потоків, які формуються на державному рівні; сегмента приватних фінансів – сукупність грошових потоків, які формуються на приватному рівні, тобто рівні юридичних та фізичних осіб; сегмента міжнародних фінансів – сукупність грошових потоків, які формуються на міжнародному рівні.

За рівнями управління доцільно виокремлювати такі види грошових потоків: макрорівень – сукупність грошових потоків, які формуються на рівні держави; мезорівень – сукупність грошових потоків, які формуються на рівні регіонів; мікрорівень – сукупність грошових потоків, які формуються на рівні підприємства.

За масштабами діяльності слід виокремити грошові потоки: держави – сукупність грошових потоків, які відображають рух грошових коштів по країні в цілому; областей – сукупність грошових потоків, які відображають рух грошових коштів за окремими областями; регіонів – сукупність грошових потоків, які відображають рух грошових коштів за окремими регіонами.

За каналами руху грошових потоків пропонуємо виокремити такі грошові потоки:

- кредитний канал грошових потоків – це розповсюдження грошових коштів за допомогою кредитування. Цей канал можливий між банківськими установами і юридичними та фізичними особами, між НБУ та комерційними банками, між міжнародними організаціями і державою тощо;

- валютний канал грошових потоків – це розповсюдження грошових коштів за допомогою виконання операцій у валюті;

- канал фінансування грошових потоків – це розповсюдження грошових коштів за допомогою безоплатного фінан-

сування. Цей канал можливий між державним бюджетом і місцевими бюджетами (дотації вирівнювання), між державним бюджетом і юридичними та фізичними особами – цей грошовий канал є пересуванням коштів щодо виділення субсидій, субвенцій, дотацій з державного бюджету юридичним та фізичним особам. Між місцевими бюджетами цей грошовий канал є пересуванням коштів з місцевих бюджетів місцевим бюджетам, наприклад, фінансування спільної території;

- розрахунковий канал грошових потоків – це розповсюдження грошових коштів за допомогою виконання розрахункових операцій;

- інвестиційний канал грошових потоків – це розповсюдження грошових коштів за допомогою інвестування коштів;

- цінних паперів та дорогоцінних металів – це розповсюдження грошових коштів за допомогою купівлі цінних паперів та дорогоцінних металів.

**Висновки та прогнози.** Проведений аналіз літературних джерел показав, що на сьогоднішній момент відсутній єдиний комплексний підхід щодо розробки різних типів класифікації грошових потоків, науковці виокремлюють доволі багато класифікаційних ознак, які повторюють вже існуючі.

Тому для комплексного вирішення питань класифікації грошових потоків за результатами проведеного попереднього дослідження виокремлено та систематизовано грошові потоки за відповідними групами, доповнено 6 новими класифікаційними ознаками, за якими необхідно групувати грошові потоки: 1) за суб'єктами; 2) за видами економічної діяльності; 3) за сегментами; 4) за рівнями управління; 5) залежно від масштабів діяльності; 6) згідно з каналами руху грошових потоків.

Отже, використання визначених теоретичних засад класифікації грошових потоків в економіці сприяє формуванню загальної уяви про сутність грошових потоків та забезпечує запровадження комплексного підходу до управління грошовими потоками у національній економіці.



**Список використаних джерел**

1. Азаренкова Г.М. Фінансові потоки в системі економічних відносин: монографія / Г.М. Азаренкова. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 328 с.
2. Єрмошкіна О.В. Система управління фінансовими потоками промислового підприємства: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.08 / О.В. Єрмошкіна. – Донецьк, 2009. – 31 с.
3. Майборода О.В. Управління фінансовими потоками підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.04.01 / О.В. Майборода. – Суми, 2006. – 22 с.
4. Поддєрьогін А.М. Ефективність управління грошовими потоками підприємства / А.М. Поддєрьогін, Я.І. Невмержицький // Фінанси України. – 2007. – № 10. – С. 119–127.
5. Притула Т.М. Теоретичні підходи до визначення поняття фінансових потоків / Т.М. Притула // Економічний простір. – 2008. – № 19. – С. 141–148.
6. Фінансовий менеджмент: підручник / кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2005. – 536 с.
7. Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент: навч. пос. / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2005. – 485 с.
8. Сорокіна Е.М. Анализ денежных потоков предприятия: теория и практика в условиях реформирования российской экономики / Е.М. Сорокіна. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 1796 с.
9. Райс Т. Финансовые инвестиции и риск / Т. Райс, Б. Койли; сокр. пер. с англ. под общей ред. М.А. Гольцберга, Л.М. Хасан-Бек. – К.: ВНУ, 1995. – 592 с.
10. Лігоненко Л.О. Управління грошовими потоками: навч. посіб. / Л.О. Лігоненко, Г.В. Ситник. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 255 с.
11. Анализ финансовой деятельности предприятия / Ю.Н. Тронин. – М.: Альфа-Пресс, 2005. – 201 с.
12. Бланк И.А. Управление денежными потоками / И.А. Бланк. – Ника-Центр, Эльга, 2002. – 736 с.
13. Вовчак І.С. Інформаційні системи та комп'ютерні технології в менеджменті: навч. пос. / І.С. Вовчак. – Тернопіль: Карт-бланш, 2001. – С. 12–17.
14. Білуха М.Т. Фінансовий контроль: теорія, ревізія, аудит: підручник / М.Т. Білуха, Т.В. Микитенко. – К.: Українська академія оригінальних ідей. – 2005. – 888 с.
15. Наказ державного казначейства України «Про внесення змін до наказу Державного казначейства України від 29.10.2010 N 400» від 2 березня 2011 року N 50. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/DKU1096.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/DKU1096.html).

Обоснована необхідність структуризації грошових потоків. Розглянуті існуючі класифікаційні ознаки грошових потоків і доповнені 6 новими. Розглянуті компоненти кожного класифікаційного признака.

**Ключевые слова:** *денежный поток, классификация денежных потоков.*

The necessity of structuring monetary flows is grounded. The existing classification features of monetary flows are observed. They are supplemented by 6 new ones. The components of each classification attribute are considered.

**Key words:** *monetary flow, monetary flow classification.*

*Одержано 24.09.2013.*

УДК 336.76

Я.І. ГОРБУНЕНКО, кандидат економічних наук, асистент  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

## АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ЗМІНИ УПОДОБАНЬ ІНВЕСТОРІВ

У статті показано зв'язок між загальними тенденціями фондових ринків світу, а також схильність інвесторів до довгострокового інвестування. Зроблено аналіз фондового ринку України у контексті розвитку ринку боргових цінних паперів. Дано оцінку рівня розвитку недержавних пенсійних фондів та ринку деривативів України.

**Ключові слова:** фондовий ринок, довгострокове інвестування, поведінкові фінанси, ринок боргових цінних паперів, недержавні пенсійні фонди, деривативи.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі економічного розвитку інвестиційна активність індивідуальних інвесторів та юридичних осіб передбачає вкладення надлишкових коштів не в один, а у велику кількість інвестиційних об'єктів, генеруючи тим самим певну диверсифіковану їх сукупність. Головним питанням стає захист та збереження вільних коштів. Тому оцінка можливих ризиків втрати ресурсів, пов'язаних з інвестуванням у той чи інший проект, має пріоритетну позицію. Більшість інвестиційно-привабливих докризових галузей економіки за сучасних умов вважаються великоризиковими. Для України в кризовий та післякризовий періоди характерна активізація розвитку ринку довгострокових фінансових інвестицій, а саме ринку боргових цінних паперів. З одного боку, ця тенденція вирішує питання зниження спекулятивних ризиків, нашарування яких створює підґрунтя для перегріву ринку та утворення фінансових бульбашок, а з іншого – вирішується питання управління ризиком ліквідності. Так, саме показник ліквідності є головною відмінністю між короткостроковими та довгостроковими фінансовими активами. На українському фондовому ринку лише 7% акцій українських компаній є ліквідними, тому постає питання «яким чином можливо створювати ефек-

тивний короткостроковий інвестиційний портфель?».

**Аналіз останніх літературних джерел.** Теоретичні й методологічні засади теорії фінансових ризиків висвітлено в працях відомих зарубіжних вчених, серед яких Дж. Міль, Н. Сеніор, Дж. Кейнс, Дж. Тобін, Н. Луман, Ф. Найт, А. Пігу, П. Самуельсон, І. Шумпетер, К. Ерроу, Дж. Фон Нейман, О. Моргенштерн. Серед інших зарубіжних вчених, які у різні проміжки часу досліджували основи теорії фінансів, інвестування, ефективних ринків, циклічності, можна назвати Р. Мертона, М. Шоулза, Д. Акерлофа, В. Сміта, В. Шарпе, Г. Марковіца, Д. Гросса, М. Спенса, Г. Александера, Д. Бейлі, З. Боді, Дж. Маркуса, А. Кейне, Дж. Стігліца та ін. Серед сучасних вітчизняних учених, які приділяють увагу розвитку теорії фондових ринків, необхідно виділити А.П. Дуку, А.М. Калач, Ю.А. Кравченко, І.О. Лютого, О.М. Мозгового та багатьох інших. Серед вітчизняних вчених, які досліджують теорії поведінкових фінансів можна виділити С.А. Кузнецову, В.В. Корнесва.

### Цілі дослідження:

– оцінити український фондовий ринок у контексті становлення та розвитку українського ринку боргових цінних паперів;

– визначити стан та розвиток українського ринку деривативів та недержавних пенсійних фондів.

**Виклад основних результатів та їх обґрунтування.** Незважаючи на те, що після останньої фінансової кризи на ринку переважають інвестиції до 1 року, а для України цей показник не більше 6 місяців, оптимальною стратегією для українського інвестора буде формування портфеля з переважним нахилом у бік довгострокових фінансових активів. Під довгостроковими фінансовими інвестиціями розуміються фінансові інвестиції на період понад 1 рік, а також усі інші інвестиції, які не можуть бути вільно реалізовані у будь-який момент.

Об'єктами довгострокового фінансового інвестування можуть бути [1]:

- цінні папери, які засвідчують право власності (акції);
- цінні папери, що засвідчують відносини позички (облігації, ощадні та інвестиційні сертифікати, векселі);
- облігації державних та місцевих позик;
- вкладення в статутний капітал інших підприємств, створених на території країни та за кордоном.

На нашу думку, портфель з довгострокових інвестицій може бути оптимальним для українських інвесторів. Тому що під час нестабільності на фінансових ринках не потрібно шукати швидку винагороду, а навпаки, надавати перевагу надійним інвестиціям. Акції українських компаній інвестори рідко використовують як довгострокову інвестицію, вони не схильні їх довго тримати. У довгостроковому періоді найбільш цікавими можуть бути боргові цінні папери, які забезпечують постійний грошовий потік за рахунок купона. Крім того, вони забезпечують менший рівень ризику реінвестування. Теорія проспектів та поведінкових фінансів підтверджують цю думку з позиції психології індивідуального інвестора та його схильності уникати великих втрат та обирати стратегію неприйняття ризику. Сутність поведінкових фінансів розкривається через фінансові відносини

з приводу інвестування, залучення та перерозподілу фінансових ресурсів відповідно до економічних потреб зацікавлених сторін [2]. Поведінкові упередження є складовим елементом теорії поведінкових фінансів і поділяються на когнітивні помилки та емоційні упередження. Взагалі поведінкові упередження можна визначити як:

- 1) помилки статистичної вибірки, які є причиною систематичної переваги одного джерела над іншими;
- 2) перевага або схильність, яка перешкоджає неупередженому ставленню;
- 3) схильність або точка зору, що є власним та необґрунтованим ставленням;
- 4) схильність або упередження надавати перевагу конкретній точці зору.

На нашу думку, когнітивні помилки та емоційні упередження мають великий вплив на інвестиційний процес, тому що рішення щодо формування портфеля інвестицій приймає людина. Теорія поведінкових фінансів наголошує на тому, що людина є ірраціональною та намагається знайти не найкраще рішення, а оптимальне. Крім того, саме людські упередження обумовлюють більшість рішень, у тому числі інвестиційні рішення. Серед людських упереджень, які мають місце на фондовому ринку, присутні такі: консерватизм, підтвердження інформації, репрезентативність, ілюзії контролю, само впевненість, статус-кво, дарування, неприйняття втрат та ін. Усі ці упередження базуються на принципах роботи мозку людини та її психіки для забезпечення виконання головної мети – підтримання життєдіяльності та оптимального використання ресурсів. Залежно від того, як змінюється зовнішнє середовище, рішення інвесторів також змінюються, але мотив для цих змін полягає не тільки в максимізації прибутку, а й в психологічних особливостях людей. Взагалі українських інвесторів можна охарактеризувати як таких, що схильні йти на більший рівень ризику заради більшого прибутку. Але кризові події на фінансових ринках, а також, зокрема, на фондовому ринку, призводять до того, що інвестори стають не-

прийнятними до ризику та до можливих втрат. Людський мозок розуміє втрати та прибуток у матриці покарання та насолоди. На нашу думку, загальні психологічні риси українських інвесторів також обумовлюють розвиток національного фондового ринку та враховують якісні показники. Проте аналіз кількісних показників фондового ринку є не менш важливим.

**Оцінка показників фондового ринку України.** На кінець 2011 р. капіталізація біржі ПФТС становила 130 691,00 млн грн, обсяг торгів на біржі за день в середньому становить 160 млн грн, що майже в 2 рази більше порівняно з показниками попередніх років. Це говорить про поживлення ринку цінних паперів в Україні.

Отримати інформацію про структуру торгів на біржі ПФТС залежно від видів цінних паперів, що торгуються на ній, можливо лише з 2006 р. Крім того, необхідно відзначити, що у 2009 р. обсяг торгів був настільки невеликим, що біржа не надавала даних щодо торгів цінними паперами. Це все свідчить про глибоку кризу та колапс на українському фондовому ринку в 2008–2009 рр. Основною тенденцією 2008–2011 рр. був перехід від торгівлі акціями до торгівлі облігаціями як корпоративного, так і державного сектора (рис. 1) [3].

Перш за все це пов'язано з управлінням інвестиційними ризиками інвес-

торами на українському фондовому ринку. Перехід до цінних паперів позикового характеру дозволяв інвесторам уникнути спекулятивних ризиків. Водночас на мові портфельної теорії можна говорити про те, що інвестори в сучасних умовах схильні доповнювати портфель інвестицій більшою кількістю «безризикових» активів, або неприйняття ризику зростає. Цікавим також є те, що до безризикових активів у класичному розумінні належать облігації, тобто цінні папери з гарантованим отриманням прибутку. Через високий рівень кредитного ризику українських емітентів ми вважаємо, що облігація є активом з помірним рівнем ризику. Вважається, що казначейські боргові папери США є безризиковими, саме цю відсоткову ставку беруть за базову для розрахунку премії за ризик для портфеля цінних паперів.

Крім того, необхідно відзначити в структурі торгів різку активізацію купівлі акцій протягом усього 2009 р. Це пояснюється тим, що інвестори намагалися купити акції провідних українських компаній, що вважались недооціненими. Коли вже стало зрозуміло, що дефолту в Україні не буде, акції знову стали привабливим активом для отримання надлишкових прибутків. Тобто змінилась ефективна множина, співвідношення ризик/доходність у бік покращання очікуваної прибутковості від інвестицій.

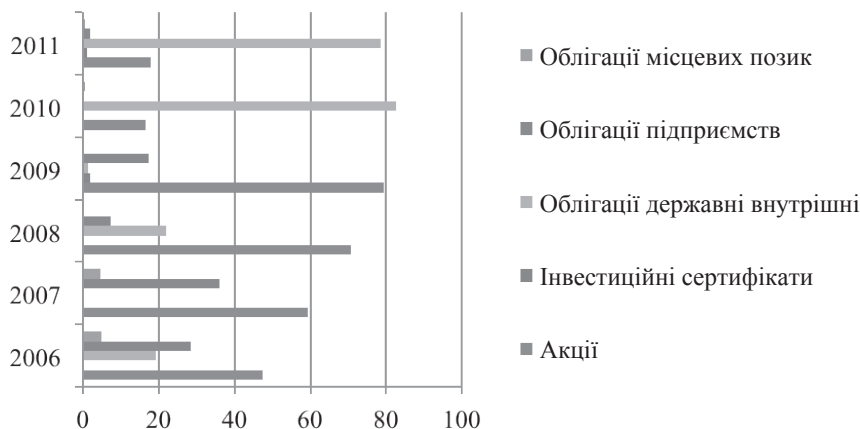


Рис. 1. Структура торгів цінними паперами на фондовій біржі ПФТС у 2006–2011 рр.

Джерело: складено автором за даними ПФТС [3].

**Оцінка та розвиток українського ринку облігацій.** За результатами 2010 р. боргова криза торкнулася низки економічно розвинутих країн, що значно вплинуло на міжнародний ринок облігацій у цілому. Україна в 2009 р. була лідером серед країн світу за рівнем оцінки ризику дефолту з боку іноземних інвесторів згідно з динамікою індексу EMBI+ Ukraine (Emerging Markets Bond Index для України) та вартості кредитно-дефолтних свопів (CDS). Так, EMBI+ Ukraine на початку 2009 р. мав своє рекордне значення більше 5000 б.п., а індекс CDS Ukraine 5years – 3500 б.п., що відповідало ймовірності дефолту за найбезризиковішими зовнішніми цінними паперами країни приблизно як 1 до 2. Вартість кредитних дефолтних свопів України на кінець 2010 р. була більшою порівняно з аналогічними кредитно-дефолтними свопами Греції, Ірландії, Португалії, Венесуели та Аргентини. Протягом перших трьох кварталів 2011 р. вартість 5-річних доларових CDS України коливалась близько 500 б.п., що в 2,5 рази нижче за аналогічний період 2010 р., та більш відповідає реаліям на світових фінансових ринках. Проведений аналіз підтверджує думку про переоцінку

кредитних ризиків українських боргових цінних паперів та покращання ставлення інвесторів до України [6].

Водночас зростання обсягів боргу таких розвинутих країн, як Греція, Ірландія, Португалія, Бельгія, Іспанія, Італія, США та Японія, можливості взаємних прострочених розрахунків між цими країнами підвищують недовіру інвесторів до боргового ринку взагалі. Ці події відобразились на рівні відсоткових ставок та переоцінки ризиків. Як наслідок, ліквідність на міжнародних ринках облігацій скоротилася, що вплинуло на ситуацію на борговому ринку України. Так, на початку жовтня 2011 р. значення індексів EMBI+ Ukraine та CDS Ukraine 5years підскочили до 930 б.п. та 970 б.п. відповідно [4; 5]. Окрім світової нестабільності, таку динаміку спровокували побоювання інвесторів щодо підвищення інфляції гривні та політичні репресії опозиції в Україні.

Л.Л. Гриценко та В.В. Роєнко [7] зазначають, що аналіз емісій міжнародних боргових зобов'язань свідчить, що основними емітентами є транснаціональні компанії та фінансові інститути (табл. 1). Світовий обсяг корпоративних облігацій у 2009 р. становив 23942,8 млрд дол. США

*Таблиця 1*

**Обсяг боргових зобов'язань у світі залежно від емітента за період 2007–2009 рр., млрд дол. США**

Країна	Емітент боргових зобов'язань	2007	2008	2009
Великобританія	Фінансові інститути	2183,1	2471,1	2830,3
	Підприємства	273,5	268,8	293,5
	Уряд	10,5	8,5	49,7
Іспанія	Фінансові інститути	1396,6	1441,7	1625,9
	Підприємства	52,4	46,7	56,2
	Уряд	84,4	94	142,2
Італія	Фінансові інститути	834,9	942,3	1063
	Підприємства	78,6	71,4	94,6
	Уряд	247,4	219	244,7
Франція	Фінансові інститути	1260,4	1335,7	1560,8
	Підприємства	304,9	307,2	400,5
	Уряд	42,1	44,8	55,9
США	Фінансові інститути	4883,1	5124,9	5469,2
	Підприємства	713,7	912,4	1232,2
	Уряд	3,4	3,8	10,8

Джерело: складено автором за даними Банку міжнародних розрахунків [8].

[8]. Збільшення обсягів емісії зазначених облігацій сприяє вирішенню проблеми довгострокового інвестування та розвитку економіки.

Проаналізувавши статистику Банку міжнародних розрахунків за обсягами боргових зобов'язань залежно від емітента в період з грудня 2008 по березень 2011 р., прийшли до висновку, що найбільш коректно порівнювати окремі регіони за ступенем розвитку між собою, а не зазначені країни. Так, проаналізувавши показники обсягу боргових зобов'язань емітентів по всьому світу можемо стверджувати, що 91,2% боргових зобов'язань випущені емітентами в розвинутих країнах (табл. 2). На країни, що розвиваються, до яких належить Україна, припадає лише 5% загального обсягу. Крім того, загальний випуск облігацій у світі зростає. Так, за звітний період він зріс на 18%. На наш погляд, важко стверджувати про позитивні або негативні наслідки таких тенденцій, тому що ця динаміка, з одного боку, говорить про розвиток ринку боргових цінних паперів, перетікання капіталу, а з іншого – про накопичення боргу емітентами та можливу втрату фінансової стійкості ними. Серед країн-лідерів на цьому ринку, за даними першого півріччя 2011 р., необхідно визначити таку п'ятірку: США (7305 млрд дол. США), Великобританія (3231 млрд дол. США), Німеччина (2876 млрд дол. США), Франція (2207 млрд дол. США), Іспанія (1945 млрд дол. США).

Таблиця 2

**Обсяг боргових зобов'язань у світі залежно від ступеня розвитку емітента за період 2008 – перше півріччя 2011 рр., млрд дол. США**

Країни	2008	2009	2010	Q1 2011
Усі країни	23845	26993	27688	29045
Розвинуті країни	21764	24597	24981	26169
Країни, що розвиваються	1193	1341	1545	1635
Міжнародні організації	657,2	800,4	892,9	977,6
Інші країни світу	230,8	254,6	269,1	263,4

Джерело: складено автором за даними Банку міжнародних розрахунків [8].

На противагу 2008–2009 рр., на фоні позитивних зрушень у макроекономіці протягом 2010–2011 рр. відбувалось поступове підвищення рейтингів суверенного дефолту України рейтинговими агентствами Fitch, S&P та Moody's. А це означає, що відбулось зменшення рівня кредитного ризику українських емітентів та держави в цілому. Ці зміни були пов'язані, зокрема, з виділенням МВФ кредиту для України обсягом 15,15 млрд дол. і заходами щодо виконання вимог МВФ, які передували траншу, зокрема, посиленням заходів фіскальної консолідації з боку уряду.

Проте у 2013 р. агентство Moody's, наприклад, погіршило рейтинг України на одну сходинку з В3 до Саа1. Крім того, треба зазначити, що наприкінці травня 2013 р. агентство Moody's зберегло негативний прогноз щодо банківської системи України, не змінивши його від жовтня 2009 р. [9].

На міжнародних ринках капіталу протягом 2010 р. кількість емісій українських єврооблігацій скоротилася з 37 до 31, а кількість емітентів – з 21 до 15 (включно з урядом України та містом Києвом). У 2010 р. єврооблігації України були представлені 8-доларовими емісіями загальним обсягом 6,3 млрд дол. США, а також 600 млн євро, з погашеннями у 2011–2020 рр., та 35,1 млрд японських ієн (успішно погашено наприкінці року). На фоні заходів зі стабілізації фінансового стану країни з боку уряду, зокрема зниження відсоткових ставок на внутрішньому ринку в першому кварталі 2010 р., послаблення політичної невизначеності та, як наслідок, переоцінки ризиків зовнішніми інвесторами, крива прибутковості суверенних облігацій України змістилася вниз, тобто впала ціна на них. Так, протягом першого кварталу прибутковість суверенних єврооблігацій скоротилася з 11–15% залежно від терміну погашення (2011–2017 рр.) до 7%, протягом другого кварталу коливалася від 5–7% у квітні до 7–9 у травні, завершивши рік на рівні 4–7,6%.

Протягом 2009–2011 рр. порівняно з попередніми роками відбулося значне зву-

ження спредів і зниження рівня прибутковості як за банківськими, так і за рештою корпоративних єврооблігацій. Якщо в 2009 р. прибутковість за цими класами активів була на рівні 30–53% залежно від терміну погашення та стану емітента (за винятком «Київстар», що торгувався на рівні 10%), то в 2011 р. вона знизилась по більшості емітентів до рівня 5–12% з одночасним звуженням спредів [4].

Сучасний український ринок корпоративних облігацій перебуває на стадії становлення і не може конкурувати з ринками розвинених країн. Починаючи з 2001 р., відбулося збільшення випуску корпоративних облігацій у результаті змін у податковому законодавстві та стабілізації економіки України, але воно є недостатнім. Наступний сплеск емісії облігацій цих емітентів було зафіксовано в 2005 р., він становив 12748,28 млн грн, що у 3,1 раза більше, ніж у попередньому році. Різне збільшення випущених облігацій пояснювалося очікуваннями політичної стабілізації, розвитком товарного ринку та збільшенням інвестиційних сподівань. У 2009 р. сукупний обсяг емісії корпоративних облігацій порівняно з 2007 р. скоротився у 4,7 раза, що є наслідком фінансової кризи. Таким чином, динаміка випуску корпоративних облігацій відображає зміни в інвестиційному середовищі, тобто зміни в монетарній та валютній політиці, нестабільність законодавчої бази та інфляційні очікування.

**Стан та розвиток вітчизняного ринку деривативів.** В Україні ринок похідних цінних паперів зовсім нерозвинений (менше 1% від загального обсягу виконаних договорів), що перешкоджає запровадженню додаткових інструментів хеджування фінансових ризиків та підвищенню можливості визначення в майбутньому ситуації на товарному, фондовому та валютних ринках. Законодавчо не врегульованим залишається питання обігу похідних цінних паперів. Ринок деривативів в Україні представлено ф'ючерсними контрактами та опціонами [10]. Обсяг глобального ринку деривативів оцінюється за станом на грудень

2010 р. у 601048 млрд дол. США, при цьому найбільші обсяги торгів зафіксовано за контрактами зі ставкою доходності, так звані interest rate contracts (форварди, свопи, опціони) [11].

Формування розвиненого ринку похідних фінансових інструментів має сприяти, головним чином, зниженню загального систематичного інвестиційного ризику. Такий ефект досягається за рахунок, по-перше, наявності можливості страхувати фінансові портфелі за допомогою операцій на фондовому ринку, по-друге, зміщення спекулятивної складової з ринку цінних паперів на терміновий ринок (ринок, на якому укладаються форвардні, ф'ючерсні контракти, а також контракти за опціонами і свопами [12]). Великий обсяг оборотів термінових інструментів свідчить про розвиненість обмінних відносин у галузі управління ризиком.

**Оцінка та перспективи розвитку недержавних пенсійних фондів України.** У рамках розвитку діяльності на українському фондовому ринку інституційних інвесторів необхідно окремо зазначити їхню роль в ефективному функціонуванні третього рівня пенсійної системи. Мова йде про недержавні пенсійні фонди (НПФ), які повинні стати одними з основних учасників фондового ринку для забезпечення більшого та сталого прибутку пенсіонерам України. Так, європейські пенсіонери отримують з НПФ до 70–80% щомісячних доходів. Але в Україні поки немає таких фондів, які перевірені часом. І передбачити, якими будуть їхні результати через 15–20 або хоча б 10 років, неможливо. За даними Держфінпослуг, у кризовому 2008 р. НПФ заробили 18,7 млн грн, в 2009 – 149 млн грн, а за 9 місяців 2010 р. інвестиційний прибуток таких фондів досяг 123 млн грн [13]. На законодавчому рівні для НПФ необхідно ввести обмеження щодо можливих напрямів розміщення резервів фондів. Як приклад, подібні умови існують для розміщення технічних резервів страховими компаніями. Щоб діяльність НПФ була більш прибутковою, але й збалансованою щодо ризику, портфель фонду не має об-

межуватися депозитами та ОВДП. Необхідно до портфеля фондів залучати різні фінансові інструменти.

Серед професійних учасників фондового ринку далі пропонуємо розглянути особливості діяльності інвестиційних фондів (ІСІ) різного типу. Відповідно до інформаційної довідки щодо здійснення діяльності з управління активами інститутів спільного інвестування за наданими адміністративними даними компаній з управління активами на кінець 2010 р. найбільша кількість ІСІ зосереджена в м. Києві – 711. За станом на 30.09.2010 р. ІСІ провадили свою діяльність у 16 областях України. Загальна сума активів ІСІ становить 99,399 млрд грн, з яких найбільша питома вага припадає на венчурні інвестиційні фонди – 91% (91,110 млрд грн). Загальна сума чистих активів ІСІ становить 87,790 млрд грн, загальна кількість цінних паперів ІСІ, що знаходяться в обігу, становить 4847663664 шт. [14].

Поріг входження у відкриті фонди (тобто ті, у яких клієнт може в будь-який момент зажадати від компанії повернути його вкладення) від 100 грн. Для участі в ризиковому закритому чи інтервальному фонді буде потрібно від кількох сотень до десятків тисяч гривень. Головною особливістю ІСІ є те, що вони теоретично прибуткові, але досить ненадійні: керуючі фондами не мають права гарантувати інвесторам будь-яку прибутковість. За даними УАІБ, у 2010 р. відкриті фонди принесли своїм вкладникам трохи більше 6,5% прибутку, тоді як інфляція за цей час склала 9,1%. Так, лідерами серед інвестиційних фондів на українському ринку в 2010 р. згідно з рейтингом Invesfunds стали: закритий корпоративний інвестиційний фонд (ЗКІФ) «Інвестиційний капітал – фонд акцій» під управлінням компанії «Інвестиційний капітал Україна» (ІКУ, ІСУ) і ЗКІФ «Амадеус-індекс ПФТС» під управлінням компанії «Амадеус», що досягли найвищої прибутковості в 2010 р.: 111,4% та 111,3% відповідно. Згідно з рейтингом замикає трійку ще один фонд під управлінням ІСУ: інтервальний пайо-

вий фонд (ІПФ) «Інвестиційний капітал збалансований» з приростом вартості паю 85,5%.

Усього в складеному рейтингу 113 фондів. Доходність від 40 до 50% показали 5 фондів, від 30 до 40% – 15 фондів, від 20 до 30% – 18 фондів, від 10 до 20% – 26 фондів, до 10% – 17 [15]. Але нами не знайдено жодної згадки щодо рівня ризику, який був притаманний цим портфелям. Також треба враховувати, які саме активи були використані фондами для досягнення певних рівнів доходності.

**Висновки.** У ході аналізу визначено основні проблеми розвитку довгострокового фондового ринку України. Визначено важливість психологічних особливостей інвесторів у процесі прийняття інвестиційних рішень, а саме когнітивних помилок та емоційних упереджень. Інвестори під час кризових явищ на фінансових ринках схильні формувати портфель з інвестицій з меншим рівнем ризику через неприйняття втрат, величина та ймовірність яких стають більшими. Крім того, проведений аналіз дозволив визначити завади на шляху створення ефективного інвестиційного портфеля з довгострокових активів. Серед них можна виділити такі: недокапіталізація фондового ринку; недостатньо розвинений ринок корпоративних облігацій; невідповідність біржової торгівлі світовим тенденціям; нерозвиненість вітчизняного ринку деривативів; недостатня прозорість українського фондового ринку; незначна кількість ліквідних цінних паперів на ринку та ін. Усі ці фактори обумовлюють специфічність інвестиційного середовища в Україні та обмеженість у використанні досить ефективного інвестиційного інструмента під час кризових явищ – боргових цінних паперів як фінансового інструмента з помірним рівнем ризику.

#### Список використаних джерел

1. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посібник / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.



2. Корнеєв В.В. Поведінкові фінанси та інвестування в експлоативній економіці [Електронний ресурс] / В.В. Корнеєв. – Режим доступу: <http://iee.org.ua/ua/publication/211/>

3. Статистична інформація торгів на ПФТС [Електронний ресурс] / Офіційний сайт ПФТС. – Режим доступу: <http://www.pfts.com/uk/trade-results/>

4. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Информационное агентство CBonds. – Режим доступу: <http://www.cbonds.info/ua/rus/index/> – 31.10.2011 р. – Назва з екрану.

5. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Компания Аструм Инвестиционный Менеджмент. – Режим доступу: <http://www.astrum.ua/Analytics/IndexDetails.aspx?IndexId=76> – 31.10.2011 р. – Назва з екрану.

6. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Інформаційний ресурс Bloomberg. – Режим доступу: [www.bloomberg.com](http://www.bloomberg.com)

7. Гриценко Л.Л. Проблеми розвитку фондового ринку України в умовах фінансової глобалізації [Електронний ресурс] / Л.Л. Гриценко, В.В. Роечко. – Режим доступу: [www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Mre/2010\\_2/5\\_6.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mre/2010_2/5_6.pdf)

8. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Банк міжнародних розрахунків. – Режим доступу: <http://www.bis.org/> – 25.01.2010 р. – Назва з екрану.

9. Moody's погіршило суверенний кредитний рейтинг України до Саа1 з перспективою зниження [Електронний

ресурс] / Новини РБК Україна. – Режим доступу: <http://finance.rbc.ua/ukr/moody-s-uhudshilo-suverennyu-kreditnyu-reyting-ukrainy-do-saa1-21092013090500>

10. Козоріз М.А. Капіталізація фондів бірж України: особливості та проблеми / М.А. Козоріз, К.С. Калинець // Регіональна економіка. – 2008. – № 4. – С. 157–162.

11. The international banking market report. Statistical Annex [Електронний ресурс] / Банк міжнародних розрахунків. – Режим доступу: [http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r\\_qa1106.pdf#page=114](http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qa1106.pdf#page=114) – Липень 2011 р. – Назва з екрану.

12. Матеріали пятого Міжнародного Інвестиційного Форуму «Инвестиционный Петербург-2011», 23–24 июня 2011 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.investpetersburg.ru/.../sro4nyi\\_gynok.html](http://www.investpetersburg.ru/.../sro4nyi_gynok.html).

13. Руденко В. Как без помощи государства обеспечить себе достойную старость [Электронный ресурс] / В. Руденко // Галицкие Контракты. – Режим доступа: <http://www.kontraktua.com/finansy/>

14. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку. – Режим доступу: <http://www.ssmc.gov.ua/>

15. Рэнкинг инвестиционных фондов и управляющих компаний (ПИФ, КИФ, КУА) [Електронний ресурс] / Інформаційний портал Investfunds. – Режим доступу: [http://investfunds.com.ua/funds/rate\\_management.phtml?action=list&date=2009-03-31&fondstype=4](http://investfunds.com.ua/funds/rate_management.phtml?action=list&date=2009-03-31&fondstype=4)

В статье показана связь между общими тенденциями на фондовых рынках мира и склонностью инвесторов к долгосрочному инвестированию. Сделан анализ фондового рынка Украины в контексте развития рынка долговых ценных бумаг. Дана оценка уровня и перспектив развития негосударственных пенсионных фондов Украины и рынка деривативов.

**Ключевые слова:** фондовый рынок, долгосрочное инвестирование, поведенческие финансы, рынок долговых ценных бумаг, негосударственные пенсионные фонды, деривативы.

In the article the relationship between the general trends in the stock markets of the world and the tendency of investors to long-term investment was shown. The analysis of Ukraine's stock market in the context of the debt securities was represented. And also the level and prospects of development of private pension funds Ukraine and derivatives market were assessed.

**Key words:** stock market, long term investment, behavioral finance, market debt securities, private pension funds, derivatives.

Одержано 3.10.2013.

УДК 658.51

*В.А. ПАВЛОВА*, доктор економічних наук, професор, проректор  
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

*В.А. ГЕРЦИК*, кандидат економічних наук, доцент  
Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля

## ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ВЗАЄМОВІДНОСИН З УЧАСНИКАМИ РОЗПОДІЛУ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Обґрунтовано необхідність формування системи взаємовідносин з учасниками розподілу продукції підприємства. Запропоновано підхід до побудови портфеля взаємовідносин з учасниками розподілу продукції підприємства. Сформульовано загальні рекомендації щодо вибору важелів координації діяльності учасників розподілу продукції підприємства. Запропоновано матричну форму трансформації організації управління взаємовідносинами з учасниками розподілу продукції залежно від важелів координації діяльності.

*Ключові слова: система взаємовідносин, розподіл продукції, організація управління, важелі координації діяльності.*

В умовах сучасної економіки та інформаційного конкурентного середовища здатність компанії розвивати, зберігати і активно використовувати взаємовідносини з учасниками процесу розподілу продукції, тобто нематеріальні активи, стає вирішальною передумовою успіху. Матеріальні активи, які були домінуючими в індустріальну епоху, відходять на другий план. Залежно від ринкової ситуації підприємство вибудовує різні за залученістю та тривалістю взаємовідносини.

**Метою статті** є обґрунтування системи взаємовідносин з учасниками розподілу продукції на підприємствах залежно від важелів координації управління.

Розрізняють чотири типи взаємовідносин: компанія-споживач і компанія-постачальник здійснюють специфічні інвестиції (партнерство); ані компанія-постачальник, ані компанія-споживач не здійснюють специфічних інвестицій (ринковий обмін); тільки компанія-постачальник здійснює специфічні інвестиції; лише компанія-споживач здійснює специфічні інвестиції [2].

Оскільки результативність взаємовідносин залежить від управління ними,

підприємству необхідно розробити модель формування взаємовідносин з партнерами підприємства.

У результаті дослідження діяльності машинобудівних підприємств виявлено особливості використання концепції маркетингу в їхній діяльності та її позитивний вплив на розвиток стратегічної орієнтації. Встановлено, що переважна більшість підприємств мають маркетингову орієнтацію і широко застосовують систему взаємовідносин, яка являє собою набір різних форматів взаємовідносин – одиничні трансакції, повторні трансакції, довгострокові відносини. Причому системне застосування дуальних взаємовідносин з учасниками процесу розподілу продукції більш притаманне середнім підприємствам. У міру формування ринкових відносин, посилення конкуренції на внутрішніх і світових ринках зростає інтерес до маркетингу відносин на машинобудівних підприємствах України. Пріоритети в галузі маркетингових стратегій змінюються: стратегії, спрямовані на виживання, заміщуються стратегіями, спрямованими на розвиток. Однак для процесу

управління взаємовідносинами на українських промислових ринках, як правило, не характерна виражена стратегічна спрямованість. Отже, можна зробити висновок, що впровадження концепції маркетингу відносин у діяльність підприємств здійснюється вельми повільно.

Існують різні точки зору щодо формування системи (портфеля) взаємовідносин. Вивчення наукової літератури з питань формування системи взаємовідносин дозволило визначити дві точки зору науковців.

Згідно з першою точкою зору [4; 9] система взаємовідносин ототожнюється з їх еволюційним розвитком. Прихильники цієї наукової позиції, базуючись на концепції маркетингу відносин, доводять неминучість переходу на більш високий ступінь взаємовідносин з партнерами протягом певного часу. Еволюційний підхід базується на припущенні, що компанії прагнуть знизити транзакційні витрати, які виникають у процесі ринкового обміну, і збільшити прибуток за рахунок подальшого ефективного управління відносинами з партнерами. Дійсно, їх слід розглядати як інструментарій у процесі досягнення цілей підприємства. Разом із тим автори значно перебільшують роль і значення еволюційного підходу, оскільки він передбачає розвиток взаємовідносин з усіма партнерами, незважаючи на їх доцільність з економічної точки зору.

На думку К. Грьонруса [4], стратегії утримання не повинні мати за мету утримання клієнтів будь-якою ціною. Спроби утримати всіх або майже всіх клієнтів завжди збиткові, тому що пов'язані з цим витрати, які часто набувають форми стимулювання повторних покупок, високі. Менеджмент компанії повинен знати, у який момент слід припинити відносини з клієнтом, якщо інтерес до нього втрачено.

У спеціальній літературі розглядається декілька підходів до виділення етапів розвитку взаємовідносин, які відрізняються ступенем деталізації цього процесу. Нами запропоновано таку послідовність прийняття управлінських рішень

щодо побудови взаємовідносин з учасниками розподілу продукції підприємства:

- етап аналізу – передбачає вирішення завдання вибору посередників щодо розподілу продукції виробника з урахуванням їхньої ринкової репутації, фінансової стійкості та перспектив їх розвитку;

- етап формування – передбачає усвідомлення цінностей взаємовідносин з учасниками розподілу продукції; визначення умов взаємовідносин з учасниками розподілу продукції щодо політики ціноутворення, комунікаційної політики тощо; узгодження умов взаємовідносин між усіма учасниками процесу; формування взаємовідносин з учасниками розподілу продукції у вигляді угоди.

- етап реалізації – на ньому здійснюється формування коригуючих заходів, спрямованих на подолання відхилень від підписаних умов угод про взаємовідносини; оцінка діяльності учасників розподілу продукції з метою одержання інформації про ефективність діяльності посередників із розподілу продукції виробника; визначення варіантів розвитку взаємовідносин.

Формування взаємовідносин розглядається нами в такому контексті: з одного боку, визнання тривалості відносин з клієнтом, з іншого – усвідомлення диференційованого внеску різних клієнтів у забезпечення прибутковості підприємства.

Слід зазначити, що дослідники [2; 5] розглядають портфель взаємовідносин як один з рівнів аналізу взаємовідносин: галузі як мережі; компанії в мережі; взаємовідносини між компаніями; дуальні взаємовідносини з постачальниками і споживачами.

З поширенням практики застосування маркетингу змінювалися підходи до розгляду портфельної теорії.

Зокрема у 60-ті роки ХХ ст., коли основоположною була «неокласична парадигма» маркетингу, портфельна теорія стала активно застосовуватися спочатку для аудиту продуктових програм, який передбачає аналіз окремих продуктів або продуктових категорій з точки зору поточної або майбутньої ринкової частки, обсягу продажу і необхідних інвестицій.

Наприкінці 70-х – на початку 80-х років ХХ ст. основоположною була «конфліктна парадигма» маркетингу, яка передбачала використання стратегічного підходу в управлінні маркетингом, портфельний підхід застосовувався з метою розробки такої класифікації продуктів компанії, яка допомогла б оцінити перспективність того або іншого продукту на ринку. Побудова портфеля здійснювалася за такими критеріями: ринкова частка, зростання ринку, привабливість ринку і позиції щодо конкурентів.

У 90-х роки ХХ ст. зароджується «раціональна» парадигма маркетингу, де портфельна теорія використовується в маркетингу відносин, провідною дією якого є гармонізація інтересів виробника, споживача і суспільства в цілому. Зауважимо, що паралельно з розвитком маркетингу відносин відбувається пошук підходів до формування портфеля взаємовідносин.

Результати аналізу існуючих в науковій літературі критеріїв оцінки взаємовідносин між споживачем і виробником [3; 6–8] свідчать, що поряд з кількісними показниками (обсяг продажів, прибуток, прибутковість взаємовідносин) присутні якісні показники (цінність взаємовідносин, обмін інформацією, технічна складність взаємовідносин тощо). Визначено, що в системі показників перевага віддається кількісним показникам формування портфеля взаємовідносин.

У розробленому нами підході до формування взаємовідносин підприємства з учасниками розподілу продукції визначено за доцільне вибудовувати формат взаємовідносин з посередниками, ґрунтуючись на показниках оцінки їх діяльності. У цьому аспекті запропоновано три групи показників: 1) такі, що характеризують економічну ефективність розподілу продукції, у тому числі зростання обсягу збуту, рентабельність продажів; 2) такі, що характеризують управління активами розподілу продукції: коефіцієнт рентабельності інвестицій, коефіцієнт оборотності товарних запасів; 3) такі, що характеризують розвиток взаємовідносин: пи-

тома вага збутових агентів з вищою освітою, що відповідає сфері діяльності, коефіцієнт наданих послуг, коефіцієнт стабільності покупців.

Завдання управління розвитком розподілу продукції підприємств у системі довгострокових взаємовідносин з учасниками процесу розподілу складається із декількох частин.

Перша частина цього завдання – виокремлення перспективних учасників розподілу продукції підприємств з визначенням (показників) факторів, що підлягають «удосконаленню», вирішується завдяки запропонованій системі оцінки їх діяльності у сфері розподілу продукції.

Друга частина завдання – забезпечення ефективного управління розвитком розподілу продукції підприємства шляхом ресурсної підтримки визначених напрямів його удосконалення може бути сформульована таким чином.

Обсяг реалізації кожного учасника розподілу продукції задається формулою:

$$P_i(q) = M_i R_i(q), \quad i = \overline{1, n},$$

де  $M_i$  – потужність «виробництва» учасника розподілу продукції підприємства;

$R_i(q)$  – певна «виробнича» функція, яка залежить від факторів  $q$ , що аналізуються,  $q = (q_1, q_2, \dots, q_m)$  – вектор факторів.

Стан учасників розподілу продукції у певній точці простору факторів визначається:

$$P_i(q^0) = M_i R_i(q^0);$$

$$q^0 = (q_1^0, q_2^0, \dots, q_m^0),$$

а за удосконалення їх роботи за факторами в певній точці одержуємо:

$$q^0 = q_2^0 + \Delta q;$$

$$P_i(q) = P_i(q^0) + M_i \sum_{j=1}^m \frac{\partial R_i(q)}{\partial q_j} \Delta q_j,$$

тобто приріст доходу становить:

$$\Delta P_i = M_i \sum_{j=1}^m \frac{\partial R_i(q)}{\partial q_j} \Delta q_j. \quad (1)$$

Відносно функцій  $R_i(q)$  треба зауважити, що вони мають характер зростаючих з насиченням функцій, графіки яких мають  $s$ -подібну форму.

Отже, відмітними ознаками функцій  $R_i(q)$  є:

–  $\frac{\partial R_i}{\partial q_j} > 0$ , тобто зростання функції від фактора;

–  $\lim_{i \rightarrow \bar{q}_j} \frac{\partial R_i}{\partial q_j} = 0$ , де  $\bar{q}_j$  верхнє граничне значення фактора  $q_j$ ;

– матриця  $\left\| \frac{\partial \geq R_i}{\partial q_j \partial q_e} \right\|$  від'ємно визначена, що формує «опуклість вгору».

Уведемо множину  $J = \{1, 2, \dots, m\}$  і покладемо, що кожний з перспективних учасників розподілу продукції підприємств має не більше одного фактора, а саме  $K_i \in J$ .

Отже, приріст доходу (1) від рівня значених факторів на  $\Delta q_{k_i}$  становитиме:

$$\Delta P = \sum_{i=1}^n M_i \frac{\partial R_i}{\partial q_{k_i}} \Delta q_{k_i}, \quad (2)$$

де  $\Delta P = \sum_{i=1}^n P_i$ , тобто сума приросту доходів для кожного з учасників розподілу продукції підприємств.

Вибір відповідних партнерів обумовлює розподіл найважливіших ресурсів для здійснення стратегії каналу.

Припустимо, що витрати на одиницю зміни фактора становлять  $z_j$ ,  $J = \overline{1, m}$ .

Тоді може бути сформоване завдання оптимізації.

Необхідно розподілити обмежені ресурси  $Z$  таким чином, щоб досягти максимального доходу:

$$\Delta P = \sum_{i=1}^n M_i \frac{\partial R_i}{\partial q_{k_i}} \Delta q_{k_i} \rightarrow \max_{\Delta q_{k_i}}; \quad (3)$$

$$\sum_{i=1}^n M_{i_i} \Delta q_{k_i} \leq Z,$$

де усі  $\Delta q_{k_i} \geq 0$ .

Якщо  $\Delta q_{k_i}$  не є малими величинами, то параметр  $\frac{\partial R_i}{\partial q_{k_i}}$  значно змінюється і з урахуванням цього завдання з оптимізації набуває нелінійного характеру:

$$\Delta P = \sum_{i=1}^n M_i (R_i(q + \Delta q) - R_i(q^0)) \rightarrow \max_{\Delta q_{k_i}}; \quad (4)$$

$$\sum_{i=1}^n Z_i (q^0 + \Delta q) \Delta q_{k_i} \leq Z, \Delta q_{k_i} \geq 0.$$

Функції питомих витрат мають характер зростаючої, опуклої донизу функції:

$$\frac{\partial z_i}{\partial q_i} > 0, \frac{\partial^2 z_i}{\partial q_i^2} < 0.$$

Рішення завдання (3) і (4), вочевидь, знаходиться на межі допустимої області, вони обидва можуть бути зведені до завдання з обмеженнями у вигляді рівнянь і розраховуються або методами лінійного програмування (3), або нелінійного програмування (4), зокрема методом Лагранжа.

Скористаємося запропонованою методикою для формування портфеля взаємовідносин з учасниками розподілу продукції ПАТ «Лугцентрокуз». Як перспективні канали відібрано учасників розподілу продукції: прямий канал, дистриб'ютор №1, дистриб'ютор №2. Враховуючи вихідні дані про обсяг реалізації, індекси підтримуваних факторів, властивості реакцій учасників розподілу на зміни цих факторів і необхідні питомі витрати ( $z_j$ ), можна визначити виробничі функції учасників розподілу (обсяги реалізації у варіантних одиницях):

$$B\Phi_i = \alpha_i \cdot x_{i_j}^{\epsilon_i},$$

де  $i$  – індекс учасника розподілу продукції,  $i = 1, 3$ ;

$j$  – індекс підтримуваного фактора;

$$x_{i_j} = q_{i_j}^0 + \Delta q_{i_j},$$

де  $q_{i_j}$  – фактичне значення фактора;

$\Delta q_{i_j}$  – необхідний приріст фактора.

Таблиця 1

**Вихідні дані для розрахунку оптимального розподілу ресурсів**

Учасник розподілу продукції	$\alpha_i$	$\epsilon_i$	$J_i$	$q_{ij}$	$J$
Прямий канал	35,0	0,35	3,0	0,5	10,0
Дистриб'ютор №1	40,0	0,32	5,0	0,6	12,0
Дистриб'ютор №2	40,0	0,30	2,0	0,6	10,0

Таким чином, вирішуємо завдання оптимізації:

$$\Phi = 35(0,5 + \Delta q_1)^{0,35} + 40(0,6 + \Delta q_2)^{0,32} + 40(0,6 + \Delta q_3)^{0,3} \rightarrow \max_{\Delta q}.$$

$$\Delta q = (\Delta q_1, \Delta q_2, \Delta q_3)$$

при обмеженні на ресурси, які підприємство-виробник інвестує в діяльність учасників каналу розподілу  $Z = 2,5$ :

$$10,0 \cdot \Delta q_1 + 12,0 \cdot \Delta q_2 + 10,0 \cdot \Delta q_3 \leq Z.$$

Використовуючи засоби оптимізації пакета MATLAB Optimization Toolbox, одержимо значення оптимальних необхідних приростів факторів і оптимального розподілу обмежених ресурсів (табл. 2).

Таблиця 2

**Результати розрахунків оптимального розподілу ресурсів**

Учасник розподілу продукції	$qx_i$ (%)	$\Delta z_i$ (%)
Прямий канал	12,52	1,25
Дистриб'ютор № 1	8,09	0,97
Дистриб'ютор № 2	2,78	0,28
$\Sigma$		2,5

За такими даними обсяг реалізації підвищився з  $95,75 \cdot 10^4$  до  $99,85 \cdot 10^4$ , що становить  $4,1 \cdot 10^4$  і на  $1,6 \cdot 10^4$  перевищує витрати на вдосконалення визначених напрямів діяльності учасників розподілу продукції.

Ресурсна підтримка передбачає виявлення доступних важелів, що стимулюють економічно ефективну поведінку учасників розподілу продукції підприємства. На думку авторів праці [1], є декілька важелів, які дозволяють ефективно організувати діяльність маркетингового каналу як системи учасників розподілу продукції підприємств. Нами проведено порівняння основних важелів координації діяльності учасників розподілу продукції підприємства (табл. 3).

Доведено, що довгострокові взаємовідносини між виробником і незалежними учасниками розподілу продукції вибудовуються на підґрунті взаємної дові-

Таблиця 3

**Переваги і недоліки основних важелів координації діяльності учасників розподілу продукції підприємств**

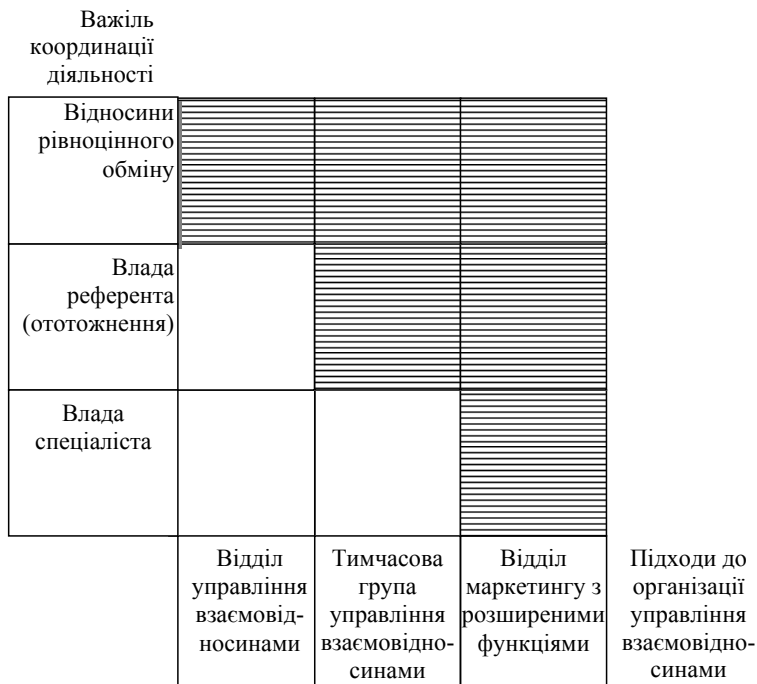
Важіль	Характеристика важелів	Переваги	Недоліки
<b>1. Застосування влади в каналі</b>			
Влада, що базується на винагороді	Компенсація в каналі розподілу повинна виплачуватися відповідно до ступеня участі кожного учасника розподілу в маркетингових потоках, а також внеском кожного з них у наданні найважливіших елементів послуг споживачеві	Дотримується принципу справедливості і надає посереднику стимули для участі в спільній діяльності	При розподілі прибутку не враховуються фактори конкуренції, співвідношення попиту і пропозиції, стадії ЖЦТ тощо
Влада, що базується на примусі	Примус передбачає будь-які каральні санкції або інші види покарання, які може використати фірма	Використовується у випадках, коли всі інші засоби впливу на учасника розподілу вже були застосовані	Кінцевий результат застосування гірший, ніж результат влади, заснованої на винагороді
<b>2. Розширення обов'язків учасників каналу</b>			
Влада спеціаліста	Обізнаність з певних питань лежить в основі поділу праці, спеціалізації учасників розподілу продукції	Учасники каналу мають заручитися довірою партнерів. Фірма: – надаючи інформацію учасникам розподілу, може забезпечити їх залежність від себе; – інвестуючи ресурси в дослідження ринку, завжди має інформацію, цікаву партнерам; – специфічний характер інформації та витрати на її одержання утримують учасників розподілу від виходу з каналу	Незалежні учасники розподілу неохоче приймають поради

Важіль	Характеристика важелів	Переваги	Недоліки
Влада референта (ототожнення)	Чуття єдності, яке відчуває один учасник розподілу продукції щодо іншого учасника	Учасники каналу виявляють бажання співпрацювати на постійній основі	Готовність учасника розподілу прийняти на себе певну ступінь ризику
Законна влада	Прийняття концепції про те, що один учасник розподілу «має право» впливати на іншого, а той, у свою чергу, зобов'язаний підкорятися	Представники «законної влади» мають певну свободу і право завідувати розподілом своєї продукції	Обмеженість права впливу на маркетингові потоки
<b>3. Створення атмосфери довіри</b>			
Відносини рівноцінного обміну	Корисні функції окремих учасників каналу розподілу включаються в глобальну корисність діяльності каналу як системи	Довіра зменшує невизначеність учасників каналу. Лояльність сприяє формуванню і розвитку емоційних зобов'язань (підтримка взаємовідносин за бажанням сторін)	Необхідність постійного спостереження і контролю з боку учасників каналу розподілу

ри, яка являє собою найважливішу умову виникнення влади спеціаліста, референта і відносин рівноцінного обміну [1, с. 333]. З огляду на причини встановлення цієї ознаки можна стверджувати, що управління портфелем взаємовідносин з учасниками розподілу продукції підприємств доцільно здійснювати поетапно: від розширення обов'язків учасників каналу до створення атмосфери довіри з одночас-

ною трансформацією організації управління маркетингом (рис. 1).

Методологічна схема впровадження влади спеціаліста у сфері розподілу підприємства з урахуванням думки Луїса В. Штерна [1] зводиться до такого: на основі аналізу цільового ринку здійснюється виявлення необхідних елементів обслуговування; визначення маркетингових потоків або функцій, необхідних для на-



**Рис. 1. Трансформація організації управління взаємовідносинами з учасниками розподілу продукції на підприємствах залежно від важелів координації управління**

дання цих послуг, здійснюється відповідно до систематизації функціональних аспектів розподілу продукції; оцінка обізнаності з певних питань учасників розподілу продукції підприємства; здійснення поділу праці (спеціалізація учасників розподілу продукції); визначення спроможності учасника розподілу продукції зайняти вигідні позиції в комунікаційних та інформаційних потоках системи розподілу.

Перехід від одного важеля координації діяльності учасників розподілу продукції до іншого слід розглядати як наслідок спільності інтересів за умови адаптованості соціального, ділового, інформаційного обміну, маркетинг-міксу, ресурсів, організаційної структури.

Підсумовуючи викладене, зазначимо, що формування взаємовідносин учасників розподілу продукції на засадах довіри і лояльності впливають на ефективність і тривалість взаємовідносин, забезпечуючи сталий розвиток сфери розподілу.

#### Список використаних джерел

1. Штерн Луис В. Маркетинговые каналы: пер. с англ. / Луис В. Штерн, Адель И. Эль-Ансари, Энн Т. Кофлан. – 5-е изд. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 624 с.

2. Куц С.П. Маркетинг взаимоотношений на промышленном рынке: монография / С.П. Куц; С.-Петерб. гос. ун-т;

Факультет менеджмента. – СПб.: Петерб. гос. ун-та, 2006. – 272 с.

3. Ford D. 1998. Relationship in a Changing World. 14 th IMP (International Marketing and Purchasing) Conference. Turku School of Economics and Administration, Finland.

4. Grönroos C. Service Management and Marketing: Managing the Moments of in Service Competition / C. Grönroos. – Lexington: Lexington Books, 1990.

5. Gummesson E. Total Relationship Marketing; Rethinking Marketing Management: From 4Ps to 30Rs / E. Gummesson. – Woburn, MA, 2001.

6. Heide J.B. 1994. Interorganizational governance in marketing channels / J.B. Heide // Journal of Marketing 58 (1); 78–85.

7. Mohr J. 1994. Characteristics of partnership success: partnership attributes, communication behavior, and conflict resolution techniques / J. Mohr, R. Spekman // Strategic Management Journal 15(2): 135–152.

8. Sheth J.N. 2000. The evolution of relationship marketing / J.N. Sheth, A. Parvatsyar // Handbook of Relationship Marketing. Sage Publications, Inc: Thousand Oaks, CA; 119–148.

9. Walker Orville C., jr. Marketing strategy: planning and implementation / C. Walker Orville, jr., W. Boyd Harper, jr. – Boston, Massachusetts, 1997. – 392 p.

Обоснована необхідність формування системи взаимоотношень с учасниками распределения продукции предприятия. Предложен подход к построению портфеля взаимоотношений с учасниками распределения продукции предприятия. Сформулированы общие рекомендации по выбору рычагов координации деятельности участников распределения продукции предприятия. Предложена матричная форма трансформации организации управления взаимоотношениями с учасниками распределения продукции в зависимости от рычагов координации деятельности.

**Ключевые слова:** система взаимоотношений, распределение продукции, организация управления, рычаги координации деятельности.

The necessity of forming relationships with members of the company's product distribution has been demonstrated. An approach to the construction of the portfolio of relationships with members of the company's product distribution was offered. General recommendations on choosing activity coordination tools of company's product distribution participants have been formulated. A matrix form of transformation of management organization of relationship with the participants of the products distribution depending on the tools of activity coordination was offered.

**Key words:** system of relationship, product distribution, organizing of management, activity coordination tools.

Одержано 24.09.2013.



УДК 658.15

С.Б. АЛЕКСЕЄВ, кандидат економічних наук, доцент,  
заступник директора Інституту економіки і управління  
Донецького національного університету економіки і торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського

## ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ РІВЕНЬ АРХІТЕКТУРИ УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено функціональний рівень архітектури управління стратегічним потенціалом підприємства, розглянуто особливості реалізації управлінських функцій планування, мотивації, організації і контролю в процесі управління стратегічним потенціалом підприємства. Визначено цілі управління стратегічним потенціалом, сутність стратегії управління стратегічним потенціалом, підходи до класифікації стратегій підприємства. Запропоновано етапи планування і контролю стратегічного потенціалу підприємства.

*Ключові слова: стратегічний потенціал, функціональний рівень, планування, стратегія, контроль.*

**Постановка проблеми.** Обов'язковим елементом реалізації концепції стратегічного управління підприємством у сучасних умовах є формування і використання для реалізації стратегій стратегічного потенціалу підприємства, що містить зовнішні та внутрішні можливості досягнення цілей. При цьому функціональний рівень є одним з найважливіших елементів архітектури управління взагалі. Оскільки управління стратегічним потенціалом є складовою частиною процесу стратегічного управління підприємством, то актуальним є висвітлення питань реалізації управлінських функцій планування, організації, мотивації і контролю в управлінні стратегічним потенціалом, які на сьогодні недостатньо досліджені в літературі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Концепція стратегічного управління підприємством достатньо широко описана в працях таких зарубіжних та вітчизняних авторів, як І. Ансофф, М. Армстронг, К. Боумен, Ф. Котлер, М.Х. Мескон, Г. Мінцберг, А. Томпсон, Л.В. Балабанова, О.С. Віханський, Л.В. Фролова, З.Є. Шершньова та ін. Аналіз наукових

праць дозволяє стверджувати, що автори, по-перше, дотримуються різних поглядів на сутність стратегії, по-друге, не розглядають управління стратегічним потенціалом як елемент стратегічного управління підприємством. Питанням управління потенціалом підприємства присвячено праці таких авторів, як Т. Йенер, В.Н. Гавва, О.В. Григора, Е.А. Божко, Н.В. Касьянова, П.Г. Клівець, Н.С. Краснокутська, І.П. Отенко, Л.В. Фролова, але у їхніх наукових працях відсутній розгляд архітектури стратегічного управління та особливостей реалізації управлінських функцій планування, організації, мотивації і контролю в процесі управління стратегічним потенціалом, звідки виникає необхідність дослідження цих питань.

**Метою статті** є дослідження функціонального рівня архітектури управління стратегічним потенціалом підприємства, а саме: розгляд особливостей реалізації управлінських функцій планування, організації, мотивації та контролю в процесі управління стратегічним потенціалом підприємства; визначення сутності стратегії управління стратегічним потенціалом

лом; цілей і етапів планування і контролю стратегічного потенціалу підприємства.

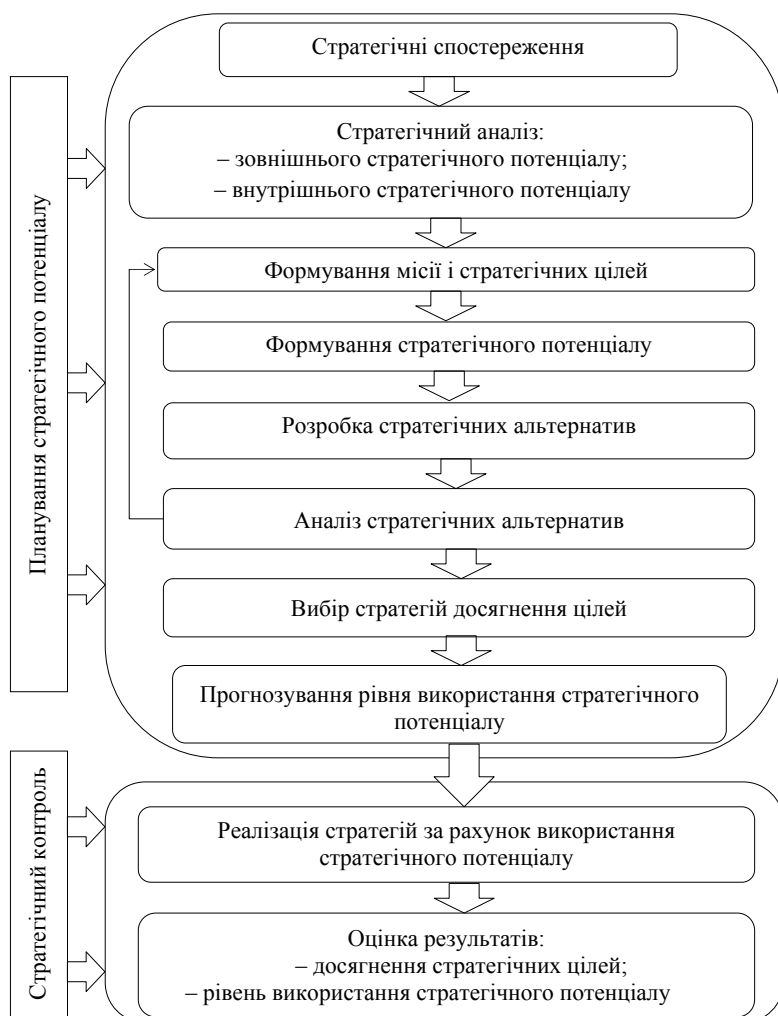
**Виклад основного матеріалу.** На функціональному рівні архітектура управління стратегічним потенціалом включає реалізацію основних функцій загально-го стратегічного управління, а саме: стратегічне планування, стратегічну мотивацію, стратегічну організацію, стратегічний контроль.

Процес планування стратегічного потенціалу (рис. 1) має включати такі етапи: стратегічні спостереження; стратегічний аналіз; формування стратегічних цілей; формування стратегічного потенціалу; розробка стратегічних альтернатив;

оцінка стратегічних альтернатив з позиції використання стратегічного потенціалу; вибір стратегій, прогнозування рівня використання стратегічного потенціалу.

Неправильною позицією є визначення стратегій формування та розвитку потенціалу підприємства на підставі складу, структури і якості наявних ресурсів підприємства [24], оскільки підставою для формування внутрішнього потенціалу мають бути стратегії досягнення цілей, а не наявні ресурси.

У наукових працях, присвячених плануванню створення «потенціалу успіху» [14, с. 85], як правило, виділяють чотири шляхи – орієнтація на існуючий



**Рис. 1. Етапи планування і контролю стратегічного потенціалу підприємства (авторська розробка)**

внутрішній потенціал на існуючих ринках, створення нового потенціалу на існуючих ринках, освоєння нових ринків за допомогою існуючого потенціалу, освоєння нових ринків за допомогою створення нового потенціалу.

Формування стратегічних цілей підприємства повинно здійснюватися на підставі стратегічного аналізу його зовнішнього та внутрішнього стратегічного потенціалу. Вихідним етапом розробки системи стратегічних цілей більшість авторів [6; 8; 11; 18; 19; 30 та ін.] пропонують визначення місії підприємства. Місія підприємства – це концентроване вираження стратегічних орієнтирів розвитку підприємства на перспективу [7, с. 14], місія – це основна узагальнена довгострокова мета підприємства, у якій задекларовано його призначення [8, с. 78].

У будь-якому трактуванні, якщо місія – це головна стратегічна мета діяльності підприємства, що визначає у перспективі його положення у навколишньому середовищі, то головне завдання управління стратегічним потенціалом підприємства – забезпечити виконання його місії.

Очевидно, що оскільки стратегічний потенціал відображає можливості досягнення стратегічних цілей, то цілі управління стратегічним потенціалом підприємства мають бути підпорядковані цілям загального стратегічного управління підприємством, як показано в табл. 1.

Для досягнення місії деякі автори пропонують розробляти генеральну (загальну) стратегію розвитку, що пов'язана з діяльністю підприємства в цілому, використанням усіх ресурсів і за умови реалізації якої функціонування та структура підприємства будуть відповідати зовнішнім умовам [11, с. 50; 28, с. 99].

Формування стратегічних альтернатив у плануванні стратегічного потенціалу підприємства має на меті розробку можливих варіантів стратегій досягнення цілей. Оскільки стратегічне планування, по суті, являє собою сучасну модифікацію внутрішньофірмового планування, що має на меті вирішення завдань, які стоять перед підприємством і визначаються залежно як від стану і динамічності коливань середовища зовнішнього ринкового оточення, так і внутрішнього середовища [5, с. 45], то формування стратегічного набору стратегій управління стратегічним потенціалом аналогічне формуванню стратегій у стратегічному управлінні.

У межах концепції стратегічного управління підприємством виділяються різні трактування поняття «стратегія», з якими не завжди можна погодитися. Так, І. Ансофф розуміє стратегію як набір правил для прийняття рішень, якими організація користується в процесі своєї діяльності [1, с. 46], але правила лише встановлюють певні процедури та обмеження діяльності підприємства, не мають вираже-

Таблиця 1

**Визначення цілей управління стратегічним потенціалом підприємства на підставі стратегічних цілей підприємства**

Стратегічні цілі підприємства	Цілі управління стратегічним потенціалом підприємства
Довгострокове виживання в навколишньому середовищі	Забезпечення ефективного управління стратегічним потенціалом виживання
Досягнення високих фінансових результатів діяльності	Забезпечення ефективного управління потенціалом зростання доходів і зменшення витрат
Оптимізація структури та вартості майна	Забезпечення ефективного управління майновим потенціалом
Збільшення ринкової частки і зміцнення конкурентної позиції	Забезпечення ефективного управління зовнішнім стратегічним потенціалом підприємства
Оптимізація різних аспектів внутрішньогосподарської діяльності	Забезпечення ефективного управління внутрішнім стратегічним потенціалом підприємства
Ефективне використання стратегічного потенціалу підприємства	Забезпечення ефективного використання стратегічного потенціалу підприємства

ної цільової спрямованості і не є засобами досягнення стратегічних цілей, тобто ототожнювати поняття «стратегія» і «правила» недоцільно.

Неправильним, на нашу думку, є і розуміння стратегії як довгострокового плану досягнення конкретної мети, як розуміють А. Маскон, М. Альберт, Ф. Хедоурі [19, с. 254], А.П. Наливайко [22, с. 18], Р.М. Кобринович [15, с. 81], оскільки будь-який довгостроковий план передбачає досягнення певного конкретного становища, що характеризується набором певних чітко визначених параметрів, але такий підхід не враховує непередбачуваності та некерованості змін зовнішнього середовища підприємства. З тих самих причин недоцільно розглядати стратегію як програму або узагальнюючу модель дій, як пропонують А.Д. Чандлер [29, с. 23], Р.А. Фатхутдінов [27, с. 91].

Дискусійним є також ототожнення стратегії із засобом досягнення конкурентоспроможності підприємства, який пропонують К. Енрюс [22, с. 18], А. Томпсон, А. Стрікленд [26, с. 20], А.П. Міщенко [21, с. 11], оскільки вибір і реалізація стратегії призводять до здійснення стратегічних цілей, які, як правило, пов'язані з більш широким аспектом проблем, ніж лише конкурентоспроможність підприємства.

Слід погодитись з авторами, які розглядають стратегію як загальний напрям розвитку підприємства, що стосується сфери його діяльності, позиції підприємства у навколишньому середовищі, способів використання засобів досягнення стратегічних цілей [3, с. 39; 6, с. 17; 10, с. 44].

В умовах динамічного зовнішнього середовища процес управління стратегічним потенціалом підприємства має бути циклічним (рис. 1), що дозволяє оперативно відстежувати зміни факторів середовища і коригувати відповідно до змін стратегічні цілі підприємства.

На етапі планування стратегічного потенціалу необхідно визначитися з узгодженням корпоративних стратегій підприємства і стратегій управління стратегічним потенціалом, оскільки в концеп-

ції стратегічного менеджменту стратегії – це засоби досягнення стратегічних цілей, а в концепції управління стратегічним потенціалом стратегії – це засоби управління можливостями досягнення тих самих стратегічних цілей підприємства.

Трактування стратегічного потенціалу як сукупності поточних і майбутніх граничних можливостей підприємства щодо досягнення стратегічних цілей підприємства дає підставу запропонувати таке визначення.

**Стратегія управління стратегічним потенціалом** – це процес управління стратегічними можливостями зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства щодо досягнення стратегічних цілей.

При цьому стратегія управління стратегічним потенціалом торговельного підприємства не має бути підстратегією загальної базової фінансової стратегії підприємства, як пропонують Л.В. Фролова та О.В. Григораш [28, с. 99–100], а має розглядатися як окремий елемент стратегічного управління підприємством.

У теорії і практиці стратегічного управління підприємством існують різні підходи до вибору стратегій досягнення цілей і різноманітні підходи до класифікації стратегій розвитку або скорочення підприємства, серед яких, як показав аналіз, виділяються ресурсний, рівневий, ринковий, функціональний, процесний, конкурентний підходи, підхід «життєвого циклу», підхід виділення базових стратегій (табл. 2).

Кожному підходу притаманний власний набір стратегій, які дозволяють підприємству досягати певної мети в певному аспекті діяльності, при цьому кожна стратегія використовує певний стратегічний потенціал, тобто певні можливості.

В.А. Зінченко також залежно від ступеня новизни для підприємства виділяє традиційну і оригінальну стратегії, залежно від спонтанності виникнення – заплановану та реальну стратегії, залежно від складності – односпрямовану та комбіновану стратегії, залежно від характеру впливу – організаційну та управлінську стратегії [12, с. 112].

## Підходи до класифікації стратегій підприємства

Підхід	Автор	Класифікація стратегій
<b>Ресурсний підхід (розвиток ресурсів)</b>	Б. Карлоф [16, с. 148]	<b>Портфельні</b> стратегії – вибір господарських суб'єктів, у які слід зробити інвестиції, та <b>ділові</b> стратегії – узагальнюючі моделі дій, необхідних для досягнення поставлених цілей шляхом використання і розвитку ресурсів компанії
<b>Рівневий підхід (залежно від рівня – піраміда стратегій)</b>	А. Томпсон [26, с. 134], М. Портер [25, с. 53], М.О. Кизим [17, с. 92]	Три рівні (типи) стратегій: <b>корпоративна</b> – загальна стратегія розвитку підприємства; <b>ділова</b> – стратегія досягнення довгострокових конкурентних переваг; <b>функціональна</b> – стратегія, що розробляється функціональними службами підприємства
<b>Ринковий підхід (залежно від позицій на ринку)</b>	В.Д. Немцов [23, с. 296]	<b>Стратегія лідерства</b> – стратегія фірми, що кидає виклик оточенню; <b>стратегія послідовника</b> – стратегія фірми, що знає своє належне місце на ринку; <b>стратегія новачка</b> – стратегія фірми, яка щойно з'явилася на ринку
<b>Функціональний підхід (залежно від функцій стратегії)</b>	А.П. Міщенко, А.П. Наливайко [22, с. 35]	Виділення <b>функціональних стратегій</b> : товарно-ринкової, ресурсно-ринкової, цінової, технологічної, цінової, інтеграційної, інвестиційно-фінансової, соціальної, збутової та стратегії управління
<b>Конкурентний підхід (стратегії конкуренції)</b>	М. Портер [25, с. 111], Н.М. Гуржий [11, с. 57]	<b>Стратегія цінового лідерства, стратегія продуктового лідерства</b> (диференціації), <b>сфокусована стратегія</b> (стратегія лідерства в ніші). За матрицею конкурентних переваг – <b>попереджувальні стратегії</b> (захват, захист, атака, прорив по курсу, зосередження сил на дільниці), <b>пасивні стратегії</b> (перехоплення, блокування, прямування, оточення, зберігання позицій, обхід)
<b>Підхід виділення базових стратегій</b>	В.Д. Немцов, М.Є. Довгань, О.С. Віханський [23, с. 312–319]	Стратегії концентрованого, інтегрованого, диверсифікованого, зростання, стратегії скорочення (ліквідації, скорочення, скорочення витрат)
<b>Підхід «життєвого циклу» (залежно від етапу життєвого циклу)</b>	О.О. Льчук [13, с. 151], З.Є. Шершньова [30, с. 127]	Стратегії <b>зростання, стабілізації, скорочення, реструктуризації, активні та пасивні</b> (реактивні) стратегії на різних етапах життєвого циклу підприємства
<b>Процесний підхід</b>	Л.В. Балабанова, Н.М. Гуржий [11, с. 58]	<b>Стратегії планування</b> (корпоративного, ітеративного, інтуїтивного, хаотичного планування), <b>стратегії організації</b> (дій, розвитку, формалізована і неформалізована стратегії), <b>стратегії контролю</b> (стратегії стратегічного, тактичного і оперативного контролю)

Стосовно економічних методів мотивації найбільш розповсюдженим є метод розробки системи мотивації на основі показників [2], який передбачає розробку збалансованої системи показників (ЗСП), що містить показники операційного рівня, та включення цих показників до системи оплати праці працівників підприємства. Оскільки досягнення стратегічних цілей відбувається за рахунок викорис-

тання стратегічного потенціалу, то стимулювання досягнення системи цілей, яка формалізована в систему показників, є, по суті, мотивацією найбільш ефективного використання стратегічного потенціалу.

Стратегічна організація передбачає створення необхідних умов для ефективного управління стратегічним потенціалом підприємства в процесі досягнення стратегічних цілей. Доведеним є іс-

нування залежності між стратегіями, які реалізує підприємство, та його організаційною структурою. А. Чандлер стверджує що організації з обмеженими ринками збуту мають тенденцію до формування лінійно-функціональної структури і в питаннях стратегії є централізованими, а в процесі розвитку виникає тенденція до децентралізації структурних підрозділів підприємства, чим більше організація диференціює свої стратегії, тим більш вільним стає вибір організаційної структури [29, с. 135–137]. Наслідком цього процесу є поява матричних та мережевих структур. Для ефективного управління стратегічним потенціалом підприємства важливе існування організаційної структури і схеми управління підприємством, які б відповідали обраним стратегіям розвитку і дозволяли здійснювати всі функції та процеси управління, окремий тип організаційної структури та схеми управління принципового значення не мають.

Основними завданнями стратегічного контролю в управлінні стратегічним потенціалом є оцінка відповідності стратегічних цілей стратегічному потенціалу, оцінка достатності стратегічного потенціалу для реалізації обраних підприємством стратегій, оцінка рівня використання стратегічного потенціалу в процесі реалізації стратегій, оцінка виконання планів формування і використання зовнішнього і внутрішнього стратегічного потенціалу підприємства (рис. 2).

Стратегічний контроль в управлінні стратегічним потенціалом підприємства повинен здійснювати постійну перевірку відповідності стратегічних цілей, стратегій, планів та програм розвитку підприємства його стратегічним можливостям. Головною метою стратегічного контролю в управлінні стратегічним потенціалом є визначення того, як ефективно підприємство використовує свій стратегічний потенціал для досягнення стратегічних цілей, які існують резерви формування і використання як зовнішнього, так і внутрішнього стратегічного потенціалу, тобто які нові стратегічні можливості з'являються в процесі реалізації стратегій.

**Висновки і перспективи подальших розробок.** Таким чином, у статті досліджено функціональний рівень архітектури управління стратегічним потенціалом підприємства, визначено, що на функціональному рівні архітектура управління стратегічним потенціалом підприємства включає реалізацію основних функцій загального стратегічного управління, а саме: стратегічне планування, стратегічну мотивацію, стратегічну організацію, стратегічний контроль. Розглянуто особливості реалізації управлінських функцій в процесі управління стратегічним потенціалом, запропоновано етапи планування і контролю стратегічного потенціалу підприємства. Визначено цілі управління стратегічним потенціалом, сутність стратегії управління стратегічним потенціалом.

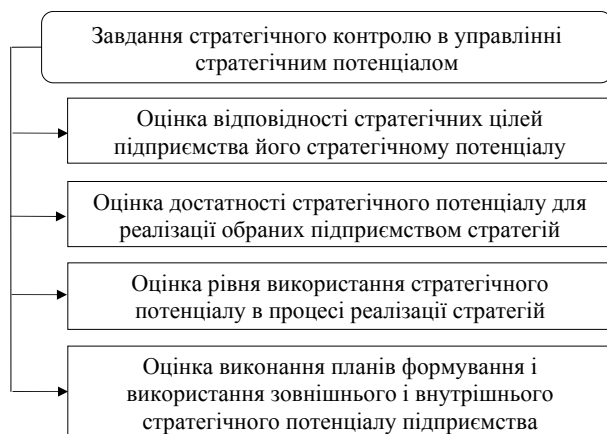


Рис. 2. Завдання стратегічного контролю в управлінні стратегічним потенціалом підприємства

ціалом, підходи до класифікації стратегій підприємства, завдання стратегічного контролю потенціалу.

До напрямів подальших досліджень цієї проблеми слід віднести дослідження інших рівнів архітектури управління стратегічним потенціалом підприємства – теоретичного, процесного, методологічного, організаційного, а також розробку єдиної системи управління стратегічним потенціалом підприємства.

### Список використаних джерел

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 303 с.
2. Антипин А. Система мотивации на основе показателей [Электронный ресурс] / А. Антипин // Система бизнес-моделирования Business Studio. – Режим доступа: <http://www.businessstudio.ru>
3. Армстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами / М. Армстронг; пер. с англ. под ред. Н.В. Гринберга. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 198 с.
4. Аткина Н.А. Стратегическое планирование использования рыночного потенциала предприятия [Электронный ресурс] / Н.А. Аткина, В.Л. Ханжина, Е.В. Попов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – №2. – Режим доступа: <http://www.dis.ru/library/management/archive/2003/2/1070.html>
5. Балабанова Л.В. Стратегічне маркетингове управління збутом підприємств: монографія / Л.В. Балабанова, Ю.П. Мітрохіна; М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2009. – 245 с.
6. Балабанова Л.В. Стратегічне маркетингове управління комерційною діяльністю підприємств: монографія / Л.В. Балабанова, А.С. Панчук; М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2010. – 180 с.
7. Балабанова Л.В. Стратегическое маркетинговое управление на основе бенчмаркинга: монография / Л.В. Балабанова, В.В. Слипенький. – Донецк, ДонГУ-ЭТ, 2005. – 156 с.
8. Басовский Л.Е. Маркетинг: курс лекций / Л.Е. Басовский. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 219 с.
9. Боумэн К. Основы стратегического менеджмента / К. Боумэн; пер. с англ. под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 175 с.
10. Виханский О.С. Менеджмент: учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов. – М.: Гардарика, 2003. – 285 с.
11. Гуржий Н.М. Управление стратегическим маркетингом: парадигма, інструментарій, результативність: монографія / Н.М. Гуржий. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2012. – 560 с.
12. Зинченко В.А. Эволюция теории стратегического управления за рубежом и в Украине / В.А. Зинченко // Бизнес-информ.; сер. «Экономика». – 2009. – № 7. – С. 104–117.
13. Ильчук О.О. Формування основних напрямів стратегічного управління економічним потенціалом підприємств торгівлі / О.О. Ильчук // Науковий вісник НЛТУ України. – Львів, 2011. – Вип. 21.1. – С. 149–153.
14. Йеннер Т. Создание и реализация потенциала успеха как ключевая задача стратегического менеджмента / Т. Йеннер // Проблема теории и практики управления. – 1999. – № 2. – С. 83–88.
15. Кобринович Р.М. Організаційні форми і структури управління та стратегія розвитку підприємства / Р.М. Кобринович // Торговля, комерція, підприємництво: зб. наук. пр.; Львів. комер. акад. – Львів, 2005. – Вип. 7. – С. 80–84.
16. Карлофф Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы / Б. Карлофф; пер. с англ. – М.: Экономика, 1991. – 174 с.
17. Кизим М.О. Управление створенням і розвитком видатної корпорації: монографія / М.О. Кизим, А.А. Пилипенко, І.В. Ялдин. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 208 с.

18. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер, К.Л. Келлер. – 12-е изд. – СПб.: Питер, 2009. – 816 с.
19. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. с англ. – М.: Дело, 1992. – 702 с.
20. Минцберг Г. Школы стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел: пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревско-го. – СПб.: Питер, 2001. – 336 с.
21. Міщенко А.П. Стратегічне управління: навч. посіб. / А.П. Міщенко. – К.: Центр навч. л-ри, 2004. – 336 с.
22. Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку: монографія / А.П. Наливайко; Київ. нац. екон. ун-т. – К.: КНЕУ, 2001. – 227 с.
23. Немцов В.Д. Стратегічний менеджмент / В.Д. Немцов, Л.Є. Довгань. – К.: ТОВ «УВПК», 2001. – 560 с.
24. Непомнящий Е.Г. Планирование на предприятии [Электронный ресурс] / Е.Г. Непомнящий. – Таганрог: ТИУиЭ, 2011. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m235/34.htm>
25. Портер М. Конкуренция: учеб. пос. / М. Портер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. – 495 с.
26. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент: искусство разработки и реализации стратегии: учебник для вузов / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд; пер. с англ. под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
27. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг / Р.А. Фатхутдинов. – 2-е изд., перераб. и доп. – СПб.: Питер, 2008. – 368 с.
28. Фролова Л.В. Управління економічним потенціалом торговельних підприємств: монографія / Л.В. Фролова, О.В. Григораш. – Донецьк: Ноулідж (Донецьке відділення), 2013. – 201 с.
29. Чандлер А. Стратегия и структура / А. Чандлер. – М.: Мир, 1998. – 464 с.
30. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: підручник / З.Є. Шершньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.

Исследован функциональный уровень архитектуры управления стратегическим потенциалом предприятия, рассмотрены особенности реализации управленческих функций планирования, мотивации, организации и контроля в процессе управления стратегическим потенциалом предприятия. Определены цели управления стратегическим потенциалом, сущность стратегии управления стратегическим потенциалом, подходы к классификации стратегий предприятия. Предложены этапы планирования и контроля стратегического потенциала предприятия.

**Ключевые слова:** стратегический потенциал, функциональный уровень, планирование, стратегия, контроль.

The functional level of architecture of management of enterprise strategic potential was investigated, the features of realization of administrative functions of planning, motivation, an organization and a control in the process of management of enterprise strategic potential were considered. The aims of management of strategic potential, essence of strategy of management of strategic potential, approaches to classification of strategies of enterprise, were defined. The stages of planning and control of strategic potential of enterprise were offered.

**Key words:** strategic potential, functional level, planning, strategy, control.

Одержано 3.09.2013.



УДК 621:658.5

В.О. ІЛЬЧЕНКО, асистент  
ДВНЗ «Криворізький національний університет»

## ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ІННОВАЦІЙНО-АКТИВНИХ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто особливості діяльності інноваційно-активних машинобудівних підприємств. Визначено комплекс дій щодо управління діяльністю інноваційно-активних підприємств в умовах одночасного виробництва продукції з різними етапами життєвого циклу. Запропоновано концептуальну схему вибору сценаріїв інноваційної діяльності машинобудівного підприємства.

*Ключові слова: інновація, процес, потенціал, ресурси, виробництво, продукція, підприємство, інформація.*

**Постановка проблеми.** Для сталого розвитку підприємству необхідно постійно підтримувати високий рівень конкурентоспроможності продукції, а також прагнути до його підвищення. Вагомою складовою в успішному вирішенні цих завдань є залучення до процесу діяльності різних форм інновацій. Серед різних видів діяльності, які в тому числі пов'язані з інноваціями, виділяється машинобудування. Сучасний темп розвитку технологій примушує машинобудівні підприємства для забезпечення здатності конкурувати на ринку використовувати у своїй діяльності інноваційні процеси. Основна частина машинобудівних підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, належать до інноваційно-активних підприємств. Практика останніх років свідчить про те, що великих масштабів щодо реалізації інноваційного напряму підвищення ефективності машинобудування поки досягти не вдається. Одна з причин цього – фінансування інноваційних проєктів, основу якого на цей час становлять власні кошти підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемами інноваційного розвитку, впровадження інновацій та управління

інноваційним процесом на підприємствах займалися О.І. Амоша, С.Ф. Покропивний, Б.І. Холод, В.А. Павлова, Н.В. Краснокутська, Л.Е. Мінделі, М.А. Йохна, В.В. Стадник, Б.В. Гриньов, С.Д. Ільєнкова, Б. Санто, Р.А. Фатхутдінов, А.М. Турило та ін. У своїх працях вчені наводять різні наукові думки щодо визначення та управління інноваційним процесом [1–4], але залишається відкритим питання комплексного підходу до здійснення інноваційної діяльності підприємств. Також фрагментарним та недостатнім є дослідження питань з управління наявними ресурсами при одночасному виробництві базової та нової продукції. Теоретичного обґрунтування потребують рішення стосовно коригування виробничої програми у зв'язку з випуском інноваційних виробів за умов оптимального розподілу наявних виробничих ресурсів, а за необхідності – придбання додаткових. Такі положення обумовили актуальність теми та визначили напрями досліджень.

**Постановка завдання.** Для успішного впровадження нововведень необхідний достатній рівень ресурсного забезпечення виробничої діяльності, який дозволить підтримувати конкурентоспромож-

ність і ефективно здійснювати інноваційні процеси на підприємстві. Вирішення цього питання ускладнюється необхідністю одночасного управління виробництвом продукції з різними стадіями життєвого циклу. Випуск інноваційної продукції потребує відволікання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів від виконання завдань основної виробничої програми, придбання і засвоєння новітньої техніки та технологій. Використання «неповоротких» систем підтримки управлінських рішень при цьому призводить до значних економічних втрат від неефективного використання наявних виробничих ресурсів.

Таким чином, за умов ситуації, що склалася в машинобудуванні, виникла гостра необхідність створення комплексу дій щодо управління діяльністю інноваційно-активних підприємств в умовах одночасного виробництва продукції з різними етапами життєвого циклу.

**Метою статті** є обґрунтування концептуальної схеми вибору сценаріїв інноваційної діяльності та систематизація дій щодо управління діяльністю інноваційно-активних машинобудівних підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Інноваційний процес відносно конкретного підприємства знаходить ви-

дображення у виробничій програмі. Розробка виробничої програми є багатоваріантним завданням. Варіанти відрізняються один від одного номенклатурою та асортиментом продукції, співвідношенням обсягів виробництва серійної та нової продукції, можливістю зміни виробничих потужностей, потребою у матеріальних, трудових, енергетичних ресурсах тощо.

Загальновідомо, що освоєння нової продукції знижує ефективність виробничо-господарської діяльності підприємства. Однак цей вплив на різних підприємствах виявляється по-різному. Для дослідження процесів освоєння та виробництва нової продукції необхідне уточнення існуючих підходів щодо вивчення інноваційних процесів, потрібно знайти важливі фактори, які найбільше впливають на ефективність діяльності таких підприємств. Аналізуючи інформацію з різних джерел щодо інноваційного процесу та наведену в праці [5] загальну його схему, можна запропонувати її конкретизований варіант (рис. 1), який схематично відображає процес створення інновації та її поширення.

Наведена схема інноваційного процесу підтверджує, що наукові розробки є основою розвитку суспільства, але за до-

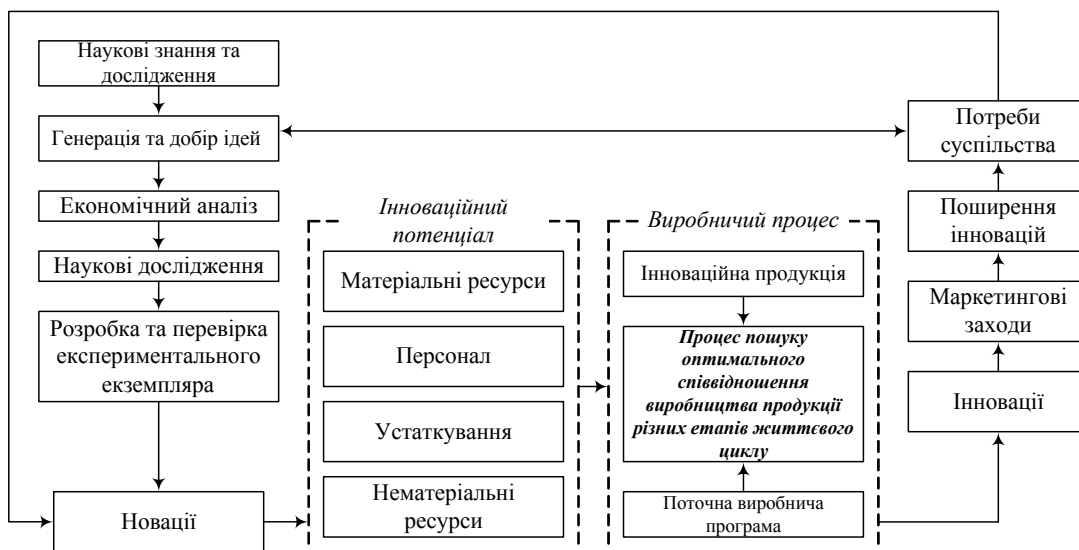


Рис. 1. Схема інноваційного процесу

помогою практичного використання цих досліджень відбувається поширення нововведень у матеріалізованому виді. Підприємству перед прийняттям рішення про початок розробки та поширення інновації необхідно здійснити аналіз потреб споживачів.

Процесом добору ідей, їх генерацією, науковими дослідженнями, розробкою експериментального екземпляра і економічним аналізом займаються відповідні науково-дослідні та конструкторські організації або виробник отримує інформацію щодо ідеї безпосередньо від замовника. Результатом проведення дослідного етапу є інноваційний продукт. Поширення інновацій відбувається в результаті застосування маркетингових заходів. Важливим процесом для випуску інновацій є виробництво, яке являє собою не тільки створення нових виробів, а ще й виконання узгодженої раніше виробничої програми. Тому для процесу виробництва і втілення інновацій у життя необхідно враховувати поточні можливості конкретного підприємства. Забезпечення безперервного процесу створення продукції можливе при вдалому управлінні ресурсами підприємства, особливо їх виробничою складовою. Тому важливим компонентом інноваційного процесу для дослідження можливості випуску нового продукту на виробничому підприємстві є наявність інноваційного потенціалу, який необхідно визначати з використанням ресурсного підходу.

Таким чином, основну ланку інноваційного процесу в частині виробництва можна подати як набір ресурсів, застосування яких у досліджуваній конкретній період часу є оптимальним для створення нової продукції на підприємстві за обраним варіантом критерію ефективності, тобто сценарієм випуску, що існує в момент дослідження на підприємстві для досягнення можливих позитивних результатів його діяльності.

На основі дослідження щодо впливу процесів освоєння нової продукції на ефективність виробничо-господарської діяльності підприємства було висуну-

ту гіпотезу про можливість забезпечення більш ритмічної роботи машинобудівних підприємств у період освоєння нової продукції за рахунок використання спеціальних методів прогнозування їхньої роботи та за допомогою впровадження розробленого комплексу дій щодо управління діяльністю інноваційно-активного підприємства, у якому враховуються можливості наявних виробничих ресурсів для одночасного виробництва базової та інноваційної продукції [6].

У розроблених методичних підходах наведено декілька етапів обґрунтування випуску нового виробу. Найголовнішими з них є вибір критеріїв визначення оптимального варіанта виробничої програми та формування сценаріїв випуску нової продукції. Критерій оптимальності має бути інтегральним, оскільки потрібно комплексно аналізувати інформацію для досягнення найкращого сценарію [7]. З урахуванням цих вимог побудови критерію пропонується алгоритм його формування визначати за формулою розрахунку узагальненого критерію адитивного типу. Такий спосіб розрахунку критерію є більш ефективним, ніж інші, оскільки дозволяє включати довільну кількість факторів, що потребують оптимізації у різних напрямках без підбору вагових коефіцієнтів за допомогою експертних методів, але з виконанням етапу приведення до єдиного вимірника (наприклад, вартісного показника обсягу кінцевої продукції, тобто гривні). Таким чином, визначений алгоритм розрахунку критерію є більш прийнятним для вирішення поставлених завдань та вільним від суб'єктивного оцінювання. Інтегральний критерій доцільно використовувати для аналізу та оптимізації результатів прогнозування за умови застосування разом із нейронними мережами, враховуючи їх переваги перед іншими математичними методами, а також можливість отримання декількох результатів одночасно [8; 9]. У зв'язку з цим пропонується застосовувати нейромереві технології як інструменти для побудови економіко-математичної моделі оптимізації та прогнозування варіан-

та сценарію запуску у виробництво нової продукції [7].

Використання методики на базі цієї моделі дасть можливість керівництву підприємства самостійно визначатись із критерієм оцінки та отримувати інформацію відносно оптимального варіанта запуску у виробництво нової продукції та загального стану виробничої програми.

Як приклад моделювання сценаріїв інноваційної діяльності виконано обробку статистичних даних кількох провідних машинобудівних підприємств України за останні роки. Вони показали, що одним із вагомих факторів, що негативно вплинули на ефективність виробничо-господарських процесів певного підприємства, є інноваційна діяльність. Виявлено погіршення показників роботи підприємства при впровадженні у виробництво нової продукції, наприклад, магнітних сепараторів. Із результатів досліджень також стало видно, що величина відхилень фактичних показників з виробництва серійної продукції від планових залежить від обсягів виробництва нової продукції.

Отже, аналіз практики управління інноваційно-активним підприємством показує, що одним з головних напрямів удосконалення виробничо-господарської діяльності підприємств у ринкових умовах є створення ефективної системи підтримки управлінських рішень щодо одночасного виробництва базової та нової продукції. Системи ERP-класу за рахунок своєчасного накопичення і наведення інформації дозволяють забезпечити якість управлінських рішень. Комплексна інформаційна система дає можливість отримати повну картину оперативної ситуації на виробництві і результатів діяльності підприємства, але не надає можливості прогнозування та визначення найкращого варіанта запуску у виробництво нового виробу. З цією метою розроблено програмний модуль «Нейроконструктор» відповідно до поставлених завдань [10].

Для побудови концептуальної схеми процесу формування портфеля замовлень з урахуванням інноваційної діяльності виконано обробку статистичних даних машинобудівних підприємств за остан-

ні роки. Розроблену концептуальну схему наведено на рис. 2.

Більшу частину отриманих даних введено до розробленої інтегрованої оптимізаційної нейронної моделі як вихідні [11].

До групи А відносять ту частину виробничих ресурсів, використання яких передбачає низький рівень різниці в термінах виконання замовлень, однак достатньо велику їх вартість. Група Б відображає середні рівні різниць у термінах, а до групи В відносять виробничі ресурси, використання яких веде до незначних витрат, але збільшення розбалансування в термінах.

Підсумковими показниками моделювання стали два показники: рентабельність продукції всієї номенклатури виробів (або прибутку від реалізації всієї номенклатури продукції) з урахуванням інноваційних виробів та різниця термінів виконання загального портфеля замовлень (між новим часом для виконання скоригованої виробничої програми з урахуванням випуску нових виробів та базовим терміном за діючою виробничою програмою).

За допомогою економіко-математичної моделі, побудованої шляхом навчання нейронної мережі, отримано графічні результати виконання прогнозних розрахунків, які наведено на рис. 3.

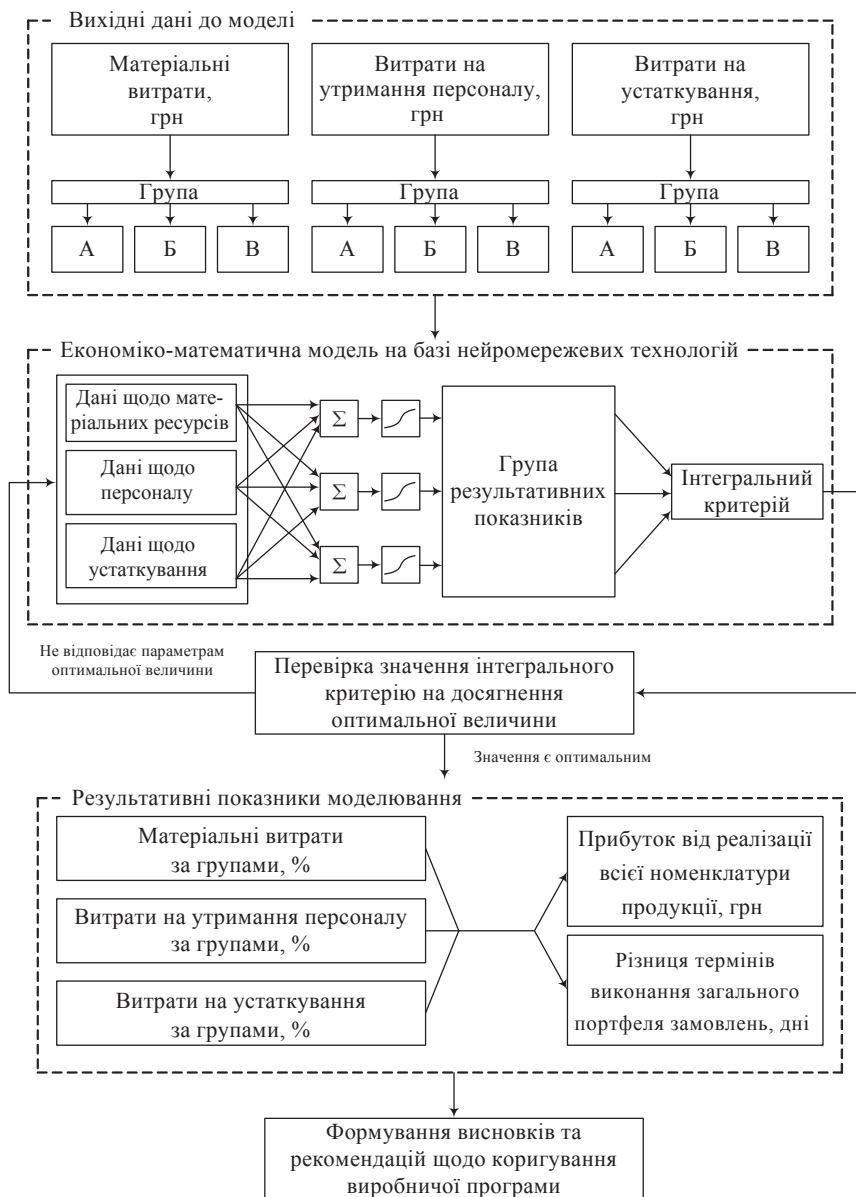
За результатами проведених розрахунків можна зробити висновок, що на збільшення рентабельності впливає зростання використання обсягів виробничих ресурсів, які належать до групи В, але такий шлях веде одночасно до збільшення термінів, а отже, різниці термінів виконання замовлень.

Для виконання оптимізаційних розрахунків на основі побудованої моделі обґрунтування випуску нового виробу запропоновано визначати критерій за такою формулою:

$$\Pi_{in,n} = \Pi + \Delta\Pi(t), \quad (1)$$

$$\Delta\Pi(t) = \begin{cases} -\Delta t \cdot (K_{em} / 100) \cdot (\Pi + C), & \Delta t > 0 \\ 0, & \Delta t \leq 0, \end{cases} \quad (2)$$

де показник  $\Pi$  – прибуток підприємства від реалізації портфеля замовлень (грн);  $C$  – собівартість реалізованої продукції

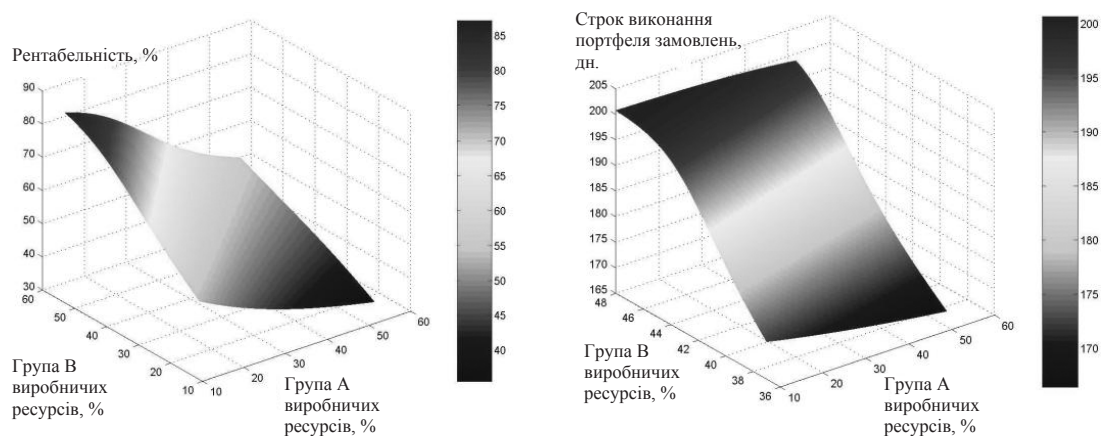


**Рис. 2. Концептуальна схема процесу формування портфеля замовлень з урахуванням інноваційної діяльності**

(грн);  $K_{вт}$  – коефіцієнт втрат частини доходу підприємства від виконання портфеля замовлень за рахунок затримки термінів випуску продукції (%/дн.);  $\Delta t$  – різниця термінів виконання загального портфеля замовлень між новим часом для виконання скоригованої виробничої програми з урахуванням випуску нових виробів та базовим терміном за діючою виробничою програмою (дн.).

Цей критерій розраховується із урахуванням найбільш вагомих факторів впливу на здійснення інноваційного процесу в рамках загального виконання виробничої програми інноваційно-активним підприємством, а саме прибутку підприємства та термінів можливого і фактичного виконання виробничої програми.

Як приклад для отримання оптимізаційного результату щодо прийняття рі-



**Рис. 3. Залежності рівня рентабельності та терміну виконання портфеля замовлень від коливань груп «А» та «В» виробничих ресурсів**

шення відносно запуску у виробництво магнітного сепаратора у бажаній замовником кількості 12 шт., у рамках цієї концептуальної схеми встановлено граничні межі коливань факторів, які отримано шляхом аналізу можливості залучення кожної з груп виробничих ресурсів за їх видами [11].

У результаті оптимізаційних розрахунків за побудованою економіко-математичною моделлю отримано оптимальний варіант, який наведено у порівняльній табл. 1.

Результати розрахунку критерію за побудованою економіко-математичною моделлю свідчать про те, що для оптимального варіанта значення цього критерію вище, ніж для початкового результату

проведених досліджень. Найбільше відхилення в оптимальному варіанті порівняно з початковим складає 2% за матеріальними витратами (табл. 2), які входять до групи ризику. У результаті моделювання визначено, що кращим варіантом випуску нової продукції в заданих умовах за наведеною концептуальною схемою буде випуск не 12 одиниць магнітних сепараторів, а 8 [11].

Розрахунковий економічний ефект від впровадження наведеної методики прогнозування можливих варіантів побудови виробничої програми з урахуванням запуску у виробництво нової продукції визначено за запропонованою формулою [11], його значення становить 258237 грн.

Таблиця 1

**Результуючі показники за моделлю формування портфеля замовлень**

Варіант даних	Матеріальні витрати групи, %			Витрати на утримання персоналу групи, %			Витрати на устаткування групи, %			Рентабельність продукції, %	Термін виконання портфеля замовлень, дн.
	А	Б	В	А	Б	В	А	Б	В		
Початковий	30	43	27	32	36	32	36	40	24	46,01	175
Оптимальний	31	44	25	33	36	31	36	41	23	43,17	164

Таблиця 2

**Оптимізаційні розрахунки узагальненого критерію**

Варіант даних	Прибуток від реалізації продукції, грн	Термін виконання базового портфеля замовлень, дн.	Термін виконання скоригованої виробничої програми, дн.	$\Delta t$ , дн.	$P_{ін.п}$ , грн
Початковий	2289067	154	175	21	1526324
Оптимальний	2147773	154	164	10	1791627

**Висновки з цього дослідження.** Таким чином, балансування між обсягами використання тієї чи іншої групи виробничих ресурсів з урахуванням визначених обмежень та орієнтиром на значення критерію дозволяє отримати найкращий варіант розподілу виробничих ресурсів, тобто інформацію про оптимальну в певних умовах величину випуску нових виробів з урахуванням обсягів поточних замовлень. наведена концептуальна схема процесу формування портфеля замовлень дає можливість здійснення оптимального варіанта інноваційного процесу в його виробничій частині з урахуванням зобов'язань щодо поточної виробничої програми інноваційно-активного машинобудівного підприємства.

#### Список використаних джерел

1. Павлова В.А. Інноваційний розвиток підприємства: організація, оцінка потенціалу, ефективність: монографія / В.А. Павлова, В.В. Татарінов, А.Г. Жукова. – Дніпропетровськ: Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2013. – 200 с.
2. Турило А.М. Інновації: сутність і теоретичні характеристики / А.М. Турило, О.А. Зінченко // Актуальні проблеми економіки. – 2005 – № 5. – С. 76–79.
3. Россоха В.В. Методика оцінювання потенціалу інновацій / В.В. Россоха // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 5. – С. 68–75.
4. Зянько В.В. Інноваційне підприємство в Україні: проблеми становлен-

ня і розвитку: монографія / В.В. Зянько. – Вінниця: Універсум, 2005. – 263 с.

5. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. / Н.В. Краснокутська. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.

6. Темченко О.А. Організаційний механізм обґрунтування випуску нової продукції / О.А. Темченко, С.В. Максимов, В.О. Ільченко // Вісник КТУ. – Вип. 10. – Кривий Ріг, 2005. – С. 196–199.

7. Ільченко В.О. Оптимізація варіантів випуску нового виробу з використанням економіко-математичної моделі на базі нейронних мереж / В.О. Ільченко // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – Вип. 10. – Кіровоград: КНТУ, 2006. – С. 262–267.

8. Уоссермен Ф. Нейрокомп'ютерна техніка: теорія і практика / Ф. Уоссермен. – М.: Мир, 1992. – 184 с.

9. Заенцев І.В. Нейронні мережі: основні моделі / І.В. Заенцев. – Воронеж, 1999. – 76 с.

10. Ільченко В.О. Інформаційне забезпечення механізму пошуку оптимального варіанта випуску нової продукції / В.О. Ільченко // Економічний простір: зб. наук. праць. – № 20/2. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2008. – С. 256–265.

11. Ільченко В.О. Реалізація організаційно-економічного механізму управління інноваційною діяльністю гірничо-машинобудівного підприємства / В.О. Ільченко // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». – 2012. – № 6 [32]. – Тернопіль: СМП «Тайп», 2012. – С. 167–171.

Рассмотрены современные особенности деятельности инновационно-активных машиностроительных предприятий. Определен комплекс действий относительно управления деятельностью инновационно-активных предприятий в условиях одновременного производства продукции с разными этапами жизненного цикла. Предложена концептуальная схема выбора сценариев инновационной деятельности машиностроительного предприятия.

**Ключевые слова:** инновация, процесс, потенциал, ресурсы, производство, продукция, предприятие, информация.

The article deals with the modern features of innovation-active machine-building enterprises. A set of actions in relation to the management of innovation-active enterprises in the simultaneous production of different stages of the life cycle was defined. A conceptual framework for scenarios selecting of innovation activity of machine-building enterprise was proposed.

**Key words:** innovation, process, potential, resources, production, product, enterprise, information.

Одержано 24.09.2013.

УДК 658.15

М.І. ІЩЕНКО, кандидат економічних наук,  
директор Гірничодобувного дивізіону ТОВ «МЕТІНВЕСТ ХОЛДІНГ»

## МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ НА ОСНОВІ ЕКОНОМІЧНОЇ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ

Проведено аналіз сучасних підходів до визначення економічного прибутку підприємств. Розглянуто особливості застосування показників економічного прибутку для оцінки ефективності інвестицій. Обґрунтовано необхідність коригувань величини вкладеного капіталу та операційного прибутку при застосуванні показника економічної доданої вартості.

**Ключові слова:** *інвестиції, економічний прибуток, капітал, економічна додана вартість.*

**Вступ.** Показник NPV є найбільш поширеним показником ефективності інвестиційних проектів. Але цей показник використовується для оцінки окремих інвестиційних проектів за весь період їх здійснення. У той же час на підприємстві звичайно впроваджується цілий комплекс інвестиційних проектів протягом тривалого періоду. При цьому в перші роки здійснення інвестиційного проекту чистий грошовий потік часто має від'ємне значення, що ускладнює його використання при оцінці ефективності до завершення проекту. Крім того, значна кількість невеликих інвестиційних проектів взагалі не оцінюється внаслідок трудомісткості збору даних та проведення розрахунків. Тому для оцінки інвестиційної діяльності підприємства по усіх його інвестиційних проектах одночасно та за окремий рік показник NPV не є адекватним.

Проте для власників підприємства важливо, щоб будь-які їх інвестиції ефективно використовувалися та протягом кожного року інвестиційного проекту приносили прибуток, який перевищує як мінімум ставку по депозитах у банку. Різниця між бухгалтерським прибутком та альтернативними втратами інвесторів (втраченого прибутку інвестора по банківських депозитах або інших безризикових інвестиціях) отримала назву «еко-

номічний прибуток». Цей показник вперше було запропоновано ще на початку ХХ ст. відомим англійським економістом А. Маршалом.

**Метою нашого дослідження** є критичний аналіз сучасних підходів до визначення економічного прибутку підприємств та особливостей його застосування для оцінки ефективності інвестицій. Це дасть змогу обґрунтувати необхідність коригувань величини вкладеного капіталу та операційного прибутку при застосуванні показника економічної доданої вартості.

**Аналіз досліджень та публікацій.** На сьогодні розроблено велику кількість модифікацій показника економічного прибутку, кожний з яких має переваги та недоліки. Проведемо їх критичний огляд.

У праці [3] запропоновано згрупувати усі показники економічного прибутку у три групи:

- 1) показники, що базуються на бухгалтерських (балансових) оцінках;
- 2) показники, засновані на грошових потоках;
- 3) показники, що базуються безпосередньо на ринкових оцінках.

До першої групи належать показники залишкового операційного прибутку (ReOI), залишкового чистого прибутку (RE), додана економічна вартість



(EVA), додана ринкова економічна вартість (MVA).

Розглянемо їх детальніше. Під залишковим прибутком мається на увазі бухгалтерський прибуток за вирахуванням витрат на капітал. Останні трактуються як мінімальний рівень прибутку, потрібний інвесторам на вкладений капітал. Фактично витрати на капітал і є альтернативними витратами інвесторів та визначаються як добуток цільової доходності на величину інвестованого капіталу. Отже, залишковий прибуток збігається за визначенням з економічним прибутком за А. Маршаллом.

Залежно від того, що розуміється під інвестиціями в організацію, можна виокремити два основні варіанти показника залишкового прибутку:

– залишковий операційний прибуток (чистий операційний прибуток підприємства за вирахуванням витрат на весь капітал):

$$ReOI_j = EBI_j - WACC \cdot NA_{j-1}, \quad (1)$$

де  $ReOI_j$  – залишковий операційний прибуток у періоді  $j$ , грн;

$EBI_j$  – чистий операційний прибуток у періоді  $j$  (операційний прибуток за вирахуванням податку на прибуток), грн;

$NA_{j-1}$  – балансова вартість загального інвестованого капіталу на кінець попереднього періоду  $j-1$ , грн;

WACC – середньозважена вартість капіталу, частки од.;

– залишковий чистий прибуток (чистий прибуток підприємства за вирахуванням витрат на власний капітал):

$$RE_j = NI_j - k_E \cdot E_{j-1}, \quad (2)$$

де  $RE_j$  – залишковий чистий прибуток у періоді  $j$ , грн;

$NI_j$  – чистий прибуток у періоді  $j$ , грн;

$E_{j-1}$  – балансова вартість власного капіталу на кінець попереднього періоду  $j-1$ , грн;

$k_E$  – ставка вартості власного капіталу, частки од.

У праці [3] вважається, що саме показник залишкового чистого прибутку є найбільш об'єктивним, тому що базується

виключно на бухгалтерських даних. У той час як у показнику середньозваженої вартості капіталу враховується структура капіталу не за даними бухгалтерського балансу, а за прогнозними оцінками, що враховують очікування інвесторів. До того ж розрахунок цього показника найбільш простий з усіх модифікацій економічного прибутку і зрозумілий для усіх зацікавлених осіб (менеджерів, інвесторів, кредиторів).

На нашу думку, більш коректно все-таки використовувати середньозважену вартість капіталу, тому що не завжди фактично сплачені відсотки по кредитах відображають середньоринковий рівень. У певних випадках можуть залучатися більш дешеві кредити, що також підвищує ефективність діяльності підприємства. При цьому з метою оцінки саме поточного періоду середньозважену вартість капіталу можна розраховувати і за даними балансу в цьому періоді.

У цей час найбільш популярною модифікацією економічного прибутку є «економічна додана вартість» (EVA). Цей показник розроблено Б. Стюартом [1] у 1999 р. як удосконалену версію залишкового операційного прибутку, у якій чистий операційний прибуток та витрати на капітал коригуються на так звані «капітальні еквіваленти». Останні являють собою приріст балансової вартості активів підприємства, що відновлюють вартість активів до їх реальної оцінки. Необхідність коригувань пов'язана з недосконалістю існуючих стандартів бухгалтерського обліку, що не дозволяють відобразити у балансі об'єктивну вартість інвестицій.

По-перше, із вартості інвестованого капіталу (NA) виключаються безвідсоткові зобов'язання, частіше це кредиторська заборгованість, за якою не нараховуються відсотки за користування кредитом. Це пов'язано з тим, що підприємство за ними не сплачує відсотки і вони не враховуються при визначенні ставки середньозваженої вартості інвестованого капіталу. Тому для забезпечення порівнянності вони ви-

ключаються і з величини інвестованого капіталу.

По-друге, із вартості інвестованого капіталу та із чистого операційного прибутку вираховується відстрочений податок на прибуток. Останній являє собою суму податку, що підлягає сплаті до бюджету в наступних за звітним періодах. Внаслідок цього виникають тимчасові різниці між бухгалтерським та оподаткованим прибутком. Якщо різниця позитивна, має місце відстрочений податковий актив, якщо негативна – відстрочені податкові зобов'язання. Але ні відстрочений податковий актив, ні відстрочені податкові зобов'язання не є інвестиціями, тому вони виключаються із розрахунку EVA. Слід зазначити, що у праці Т. Коупленда [6] відстрочені податки, навпаки, вважаються активами, на які розраховують інвестори, адже ці кошти можуть використовуватись у діяльності підприємства до того часу, поки не настане строк їх сплати у бюджет. Аналогічний підхід застосовується і у разі наявності у підприємства різноманітних резервів: на знецінення різних видів активів, сумнівних боргів, на забезпечення виплат персоналу тощо. Б. Стюарт вважає, що такі резерви не є інвестованим капіталом, у той же час Т. Коупленд [6], навпаки, обґрунтовує, що ці кошти, як і відстрочені податки, можуть використовуватись у діяльності підприємства.

По-третє, до вартості інвестованого капіталу та чистого операційного прибутку додається величина резерву LIFO. Як відомо, метод оцінки запасів LIFO часто надає занижену вартість залишків запасів порівняно з методом FIFO. Тому у разі, якщо підприємство використовує метод LIFO, величину перевищення вартості за методом FIFO над вартістю за методом LIFO, пропонується додавати під час визначення показника EVA. Слід зазначити, що в Україні метод LIFO не використовується, тому це коригування не є актуальним.

По-четверте, до вартості інвестованого капіталу та чистого операційного прибутку додаються деякі інші капітальні еквіваленти. Так, у разі, якщо на підпри-

ємстві величина ділової репутації (гудвіл), витрати на науково-дослідні роботи (НДР) одразу списуються у витрати, то їх пропонується капіталізувати. Таке коригування доцільно проводити у разі, якщо вони є стратегічними інвестиціями для підприємства, за якими в майбутньому прогнозується отримання додаткового грошового потоку.

У праці [8] відзначається, що інвестиції у формування навичок персоналу, нові технології, бренди, лояльність споживачів можуть створювати нові економічні активи, але бухгалтери звичайно обирають більш простий спосіб їх обліку, приймаючи такі витрати до вирахування з отриманого доходу у міру їх виникнення. Це може призвести до недостатнього інвестування у НДР та інші важливі фактори створення вартості. Логіка облікової моделі полягає у тому, що взаємозв'язок між поточними витратами на НДР чи персонал та майбутніми вигодами для підприємства дуже невизначений, тому списання у витрати – єдиний можливий шлях дій відповідно до консервативного підходу до оцінки активів підприємства.

Прихильники вартісного підходу відстоюють позицію, що витрати, пов'язані з НДР, персоналом, активним маркетингом, доцільно капіталізувати. У цьому Б. Стюарт та Т. Коупленд погоджуються. Головний принцип – капіталізувати будь-які витрати, які в поточному періоді не приносять доход, але від яких очікується створення доходу в майбутні періоди. Складність такого підходу полягає у виділенні тих витрат, які дійсно повинні капіталізуватися, та тих, що повинні трактуватися як поточні.

Якщо витрати на дослідження та розробки списано у поточні витрати, коригування полягає у тому, щоб збільшити операційний прибуток на величину цих витрат. Потім капіталізовані витрати поступово списуються протягом амортизаційного періоду, що дорівнює кількості років, протягом яких ці витрати можуть приносити віддачу. Але проблемою є вибір амортизаційного періоду.

Цей період може бути визначено виходячи із середнього строку, протягом якого компанія збирається захищати свої патенти, або виходячи з прогнозованого строку існування бренду. Амортизаційний період може також базуватися на середній тривалості періоду життєвого циклу продукту або на тривалості періоду, потрібного для перетворення проекту НДР у працюючий патент (ліцензію на розробку родовища).

Ще одним показником першої групи, що базується на бухгалтерських оцінках, є додана ринкова економічна вартість (MVA):

$$MVA = \sum_{t=1}^n \frac{EVA_t}{(1 + WACC)^t}. \quad (3)$$

Цей показник доцільно використовувати як аналог NPV при оцінці економічної ефективності інвестицій. При цьому в більшості випадків показник MVA дорівнює NPV у довгостроковій перспективі. Це підтверджує висновок про те, що EVA – показник короткострокової перспективи, а NPV – довгострокової.

У працях [8, 4, 3] узагальнено як традиційні показники ефективності діяльності підприємств, так і вартісно-орієнтовані залежно від стадії життєвого циклу підприємства. При цьому відзначається, що на стадії виживання та зростання бізнесу доцільно використовувати традиційні показники ефективності: EBIT, EBITDA, FCF, ROS, ROI. У той же час вартісно-орієнтовані показники можуть використовуватися вже на стадії зрілості, коли головною метою є створення вартості.

У праці [3] проведено порівняння значених показників за такими параметрами, як урахування очікувань майбутніх результатів, ступінь складності розрахунку та можливість факторного аналізу.

Урахування очікувань майбутніх результатів вносить дещо суперечливий погляд на природу створення вартості: з одного боку, вартість створюється очікуваннями майбутніх вигід, з іншого – періодичний показник результатів має більше інформувати не про майбутні очікування, а про фактично отримані вигоди. Тому

чим більше в періодичний показник результатів включено очікування майбутніх вигід, тим у меншому ступені він може бути доцільний для визначення фактично досягнутих результатів. У праці [3] зазначається, що майбутні очікування не враховуються лише у показниках першої групи (ReOI, RE, EVA). Тому саме ці показники найкраще підходять для оцінки результатів за період.

При цьому автор вважає, що показники другої групи, які базуються на чистому грошовому потоці, більше за інші враховують майбутні очікування та викривлюють додану вартість. Це пов'язано з тим, що чистий грошовий потік часто враховує грошові потоки, які безпосередньо не належать до поточного періоду (попередні оплати), або витрати, що не відповідають доходам поточного періоду (витрати, пов'язані з незавершеним виробництвом або з залишками виробленої, але ще не реалізованої продукції). Ці недоліки як раз і виключаються у показниках прибутку згідно з міжнародними та національними стандартами бухгалтерського обліку.

З іншого боку, прихильники чистого грошового потоку зазначають, що недосконалість стандартів бухгалтерського обліку дозволяє підприємствам їх вільно використовувати та маніпулювати показником прибутку у своїх інтересах, що викривлює показники діяльності підприємства. Але в цей час наявність аудиторського висновку щодо достовірності бухгалтерського обліку та правильності застосування національних стандартів бухгалтерського обліку є обов'язковою вимогою для вітчизняних акціонерних товариств. Тому можна вважати, що для вітчизняних акціонерних товариств ця проблема в Україні є вирішеною.

Ступінь складності розрахунку показника негативно впливає на його практичне використання. Показник має бути доступним для розуміння менеджерам, що не мають спеціальної фінансової освіти. За цим критерієм у праці [3] найпростішими показниками визначено знову показники першої групи, за виключенням

EVA, яка дещо складніше, ніж показники ReOI, RE, тому що потребує додаткових коригувань балансових показників на капітальні еквіваленти.

За критерієм можливості факторного аналізу у праці [3] найкращими показниками визначено знову показники першої групи, а також показники другої групи. Отже, показники першої групи у праці [3] визначено найкращими періодичними показниками результатів за усіма критеріями.

**Постановка завдання.** З наведеного очевидно, що універсального показника економічного прибутку не існує. У кожному окремому випадку має визначитися найбільш об'єктивний показник залежно від мети аналізу. Розглянемо теоретико-методичні аспекти застосування показників економічного прибутку для оцінки ефективності інвестицій.

**Виклад матеріалу та результати дослідження.** Найчастіше аналіз економічної ефективності діяльності за рік проводиться з метою оцінки роботи менеджменту підприємства та його матеріального стимулювання. Вважаємо, що показник EVA є найбільш адекватним показником для оцінки економічної ефективності інвестиційної діяльності підприємства в поточному періоді, оскільки не враховує майбутні очікування інвесторів. При цьому хоча він більш складний для розрахунку, ніж показники ReOI, RE, але є більш точним, тому що виключає існуючі недоліки діючих стандартів бухгалтерського обліку.

Показник EVA розглянуто у працях [2, 5, 7, 9, 10]. У праці [2] показник EVA використано для інтегральної оцінки економічного потенціалу підприємств. При цьому побудовано регресійну залежність величини EVA від показників фінансового стану підприємства:

$$EVA = -7,99X_1 + 1313,3X_2 + 489,1X_3 - 666,2, \quad (4)$$

де  $X_1$  – тривалість операційного циклу, дні;

$X_2$  – загальний коефіцієнт покриття, частки од.;

$X_3$  – рентабельність основного капіталу, %.

За допомогою цієї моделі стає можливим визначати оптимальні значення параметрів, які входять до цієї моделі, та обрати стратегію, що дозволяє забезпечити досягнення максимальної величини EVA.

У праці [5] досліджено кореляційну залежність EVA від рівня плинності кадрів, рентабельності витрат та збитків від простоїв. Доведено високий ступінь взаємозв'язку цих показників на сервісних підрозділах вітчизняних ГЗК.

У праці [9] зазначається, що показник EVA доцільно включити у систему збалансованих показників (BSC) підприємства для успішної реалізації стратегії.

Практичну реалізацію цієї ідеї зроблено у праці [7]. Цей автор пропонує показник EVA включити у систему фінансових параметрів бізнес-моделі компанії: збільшення прибутку, залучення капіталу, приріст ринкової вартості компанії, зростання EVA окремих підрозділів. За усіма цими параметрами визначається інтегральний показник, що характеризує відстань існуючої бізнес-моделі компанії від найбільш ефективної в даних ринкових умовах моделі бізнесу:

$$r^x = \sqrt{\sum_{i=1}^4 (1 - b_i^x)^2}, \quad (5)$$

де  $b_i^x$  – нормалізовані величини в діапазоні від 0 до 1, що характеризують компанію за  $i$ -м параметром.

Чим більша величина  $r^x$ , тим менш адекватна існуюча бізнес-модель компанії і тому потребує удосконалення.

У праці [10] зазначається, що на підставі показника EVA стає можливим оцінити ефективність використання власного капіталу підприємств за рахунок інвестування в проекти з позитивним економічним, а не бухгалтерським прибутком; економію власного капіталу при прийнятті управлінських рішень у процесі реалізації стратегії; внесок у вартість підприємства топ-менеджерів, менеджерів та окремих працівників.

Для проведення факторного аналізу показник EVA часто записують у такому вигляді:

$$EVA = (ROI - WACC) \cdot I, \quad (6)$$

де ROI – рентабельність інвестицій, частки од.;

I – величина інвестованого капіталу, грн.

З формули (6) видно, що при збільшенні інвестицій показник EVA збільшується, у той же час, якщо ці інвестиції використовуються неефективно, показник EVA знижується. Таким чином, показник EVA стимулює збільшення інвестицій, але одночасно є показником ефективності їх використання. У цьому є головна перевага показника EVA перед рентабельністю інвестицій (ROI). Перевагою показника EVA перед показником NPV є те, що цей показник дозволяє оцінити ефективність використання інвестиції вже у перший рік здійснення інвестиційного проекту, тоді як NPV у перші роки проекту в більшості випадків має негативне значення.

Слід зазначити, що, незважаючи на існування великої кількості підходів до коригування показника економічного прибутку, завдання приведення величини інвестованого капіталу до реальної оцінки залишається не вирішеним.

Так, на нашу думку, у традиційному показнику EVA враховується інвестований капітал станом на початок року, але на підприємствах інвестиції можуть здійснюватися постійно протягом року. Їх необхідно обов'язково враховувати під час оцінки економічної ефективності підприємства у досліджуваному періоді. При цьому не можна враховувати і залишок інвестованого капіталу і на кінець періоду, тому що протягом року відбувається і виведення інвестицій у вигляді дивідендів, або «проїдання капіталу» через збитковість діяльності.

У той же час у традиційному показнику EVA враховуються інвестиції у незавершене будівництво та інші основні засоби, які ще не введено в експлуатацію внаслідок технічних обмежень, встановлених у інвестиційному проекті, а не з вини менеджменту підприємства. Ці інвестиції не можуть приносити прибуток

та не повинні враховуватись у показнику EVA.

Ще однією особливістю вітчизняних підприємств є недофінансування обов'язкових програм на підприємстві внаслідок дефіциту грошових коштів. Це недофінансування у майбутньому може призвести до набагато більших втрат, ніж величина такого недофінансування. Тому ці втрати потрібно врахувати з величини операційного прибутку підприємства.

**Висновки.** З наведеного видно, що у випадку наявності інвестиційних проектів з тривалим періодом впровадження підприємство може мати значні активи, що в оцінюваному періоді не впливають на операційний прибуток, але при оцінці за загальноприйнятою методикою інвестиційна діяльність може бути оцінена як неефективна. Крім того, при неефективному використанні частина інвестицій може витратитися на споживання, що призводить до зниження розрахункової вартості інвестованого капіталу, визначеного на підставі величини активів підприємства, та, відповідно, до можливості хибно-позитивної оцінки ефективності використання інвестицій. Також операційний прибуток може бути завищений у зв'язку з недофінансуванням обов'язкових програм на підприємстві, причому надалі, як наслідок, можуть виникнути значно більші витрати, ніж сума такої економії.

Таким чином, при застосуванні показника економічної доданої вартості необхідно усунути ряд обмежень, властивих показнику, визначеному за традиційною методикою, які можуть вплинути на прийняття управлінських рішень щодо інвестування, а саме провести відповідні коригування величини інвестованого капіталу та операційного прибутку.

#### Список використаних джерел

1. Stewart B. The Quest for Value: A Guide for Senior Managers / B. Stewart. – New York: Harper Business, 1999. – P. 24–29.
2. Бойченко Н.В. Определение экономического потенциала антрацито-

вых шахт / Н.В. Бойченко // Економіка: проблеми теорії та практики. Зб. наук. праць. – Вип. 197. – Том 2. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. – С. 330–339.

3. Волков Д.Л. Теория ценностно-ориентированного менеджмента: финансовый и бухгалтерский аспекты / Д.Л. Волков. – СПб.: Высшая школа менеджмента, 2008. – 320 с.

4. Денисенко М.П. Інвестиційно-інноваційна діяльність: теорія, практика, досвід: монографія / М.П. Денисенко, Л.І. Михайлова. – Суми: Університетська книга, 2008. – 1050 с.

5. Клименко О.О. Підвищення економічної доданої вартості вітчизняних підприємств / О.О. Клименко // Економіка: проблеми теорії та практики. – Дніпропетровськ, 2008. – Вип. 239. – Т. III. – С. 515–520.

6. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Мури; пер. с англ. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЗАО «Олимп – Бизнес», 2008. – 576 с.

7. Ревуцька Н.В. Оцінка основних параметрів сучасних бізнес-моделей кондитерських підприємств / Н.В. Ревуцька // Формування ринкової економіки. – К.: КНЕУ, 2004. – Вип. 12. – С. 403–410.

8. Теплова Т.В. Инвестиционные рычаги максимизации стоимости компании. Практика российских предприятий / Т.В. Теплова. – М.: Вершина, 2007. – 272 с.

9. Тесленок І.М. Визначення місця зовнішнього середовища у стратегічному управлінні підприємством / І.М. Тесленок // Економічний простір: зб. наук. праць. – № 21. – Дніпропетровськ: ПДА-БА, 2009. – С. 270–275.

10. Шацька З.Я. Організаційно-економічний механізм як система управління процесом реалізації стратегії підприємства / З.Я. Шацька // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну – К.: КНУТД, 2008. – № 2 (40). – С. 211–215.

Проведен анализ современных подходов к определению экономической прибыли предприятий. Рассмотрены особенности применения показателей экономической прибыли для оценки эффективности инвестиций. Обоснована необходимость корректировок величины вложенного капитала и операционной прибыли при применении показателя экономической добавленной стоимости.

**Ключевые слова:** инвестиции, экономическая прибыль, капитал, экономическая добавленная стоимость.

The analysis of modern approaches to the economic profit of the enterprises is considered. The peculiarities of application of measures of economic profit to assess the effectiveness of investments are considered. The necessity of adjustments to the value of the invested capital and operating profit in applying the indicator of economic value added is grounded.

**Key words:** investments, economic profits, capital, economic added value.

Одержано 3.10.2013.

УДК 658.512.62

Н.В. КИРЛИК, аспірант  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

## АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто підходи до визначення людського капіталу підприємства у зарубіжних та вітчизняних працях вчених-економістів. За результатами аналізу подано авторське бачення та виділено компонентні складові людського капіталу підприємства. На основі проведеного аналізу визначено якісні характеристики індивіда, які забезпечать зростання доходу підприємства.

**Ключові слова:** людський капітал підприємства, дохід, компонентні складові, якісні характеристики, працівник.

Формування сучасної концепції людського капіталу відбулося внаслідок науково-технічної революції. У 60-ті рр. XX ст. робочої сили стало недостатньо, тому виникла нагальна потреба у висококваліфікованих працівниках. Як результат, відбулися переосмислення ролі освіти і кваліфікації працівників та значний прогрес у розвитку інтелектуальних продуктивних сил, динамічний розвиток інноваційно-інформаційної сфери [1].

В умовах формування «економіки знань» для успішного функціонування підприємств України необхідно врахувати те, що основою всієї економічної системи є людина, яка має потенціал. Використання цього потенціалу в межах підприємства залежить в першу чергу від менеджменту та системи методів і засобів формування людського капіталу. Однак формуванню цих методів має передувати правильне розуміння цього терміна, його компонентне наповнення та функції.

У сучасній економічній науці питання, що стосуються проблем зародження, формування і розвитку людського капіталу, знайшли відображення в працях багатьох зарубіжних і вітчизняних вчених. Представники Чиказької школи Г. Беккер [3] та Т. Шульц [1] ввели в обіг термін «людський капітал», поділили здібності на вроджені та набуті, розробили мо-

дель ідеальних інвестицій у людський капітал. Категорію «людський капітал» розглядали також Л.І. Албакін [8], С. Фішер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензі [9], Т.Г. Мясоєдова [21], А. Брукінг, доповнивши при цьому його компонентну структуру. Такі зарубіжні вчені-економісти, як В.А. Weisbrod [5], С.Е. Grantham, L.D. Nichols, M. Schonberner [12], R. Booth [13], N. Bontis [16], R. Dzinkowski [17], I. Baptist [18], H.D. Davis, В.Е. Noland [19], R. Williams, G. Rassenfosse, P. Jensen, S. Marginson [33] досліджували питання теоретичних аспектів людського капіталу та його структури на рівні якісних характеристик індивіда. Проблемі формування теорії людського капіталу приділено значну увагу в працях О.Н. Васильєва [30], О.В. Забровської [32], К.А. Носкової [31] та ін. Відомі економісти І.П. Булеєв та Н.Е. Брюховецька [50] наводять у своїй монографії «Капіталізація підприємств: теорія і практика» авторське бачення поняття «людського капіталу» та схему класифікації елементів людського капіталу в структурі трудового виробничого та загальнолюдського потенціалів.

Незважаючи на таку велику кількість вітчизняних та зарубіжних праць, досі не систематизовано авторські підходи, не визначено відмінність між зарубіжними та вітчизняними визначеннями ка-

тегорії «людський капітал підприємства», між компонентним наповненням цієї категорії і, як результат, не розроблено моделі формування капіталу працівника на підприємстві.

Саме тому метою цього дослідження є теоретичне обґрунтування поняття «людський капітал підприємства» та узагальнення досвіду його формування вченими в Україні та закордоном.

Мета зумовила вирішення таких завдань:

– проаналізувати накопичений досвід зарубіжних та вітчизняних досліджень теоретичних засад «людського капіталу» як економічної категорії;

– систематизувати підходи до трактування поняття «людський капітал» та його формування;

– на основі проведеного теоретичного аналізу розробити модель формування людського капіталу підприємства та авторське визначення цього поняття.

Теорія людського капіталу на сьогодні є надзвичайно актуальною, на її основі проводиться низка сучасних досліджень. При цьому багато методичних, теоретичних та інших аспектів породжують дискусії, а єдності в термінах протягом десятиліть так і не виникло. Тому доцільним є розглянути погляди таких вітчизняних та зарубіжних вчених: G.S. Becker [4], Економічний словник-довідник [34], В.С. Автономов [11], І.П. Булеєв, Н.Е. Брюховецька [50], С.Е. Grantham, L.D. Nichols,

М. Schonberger [12], Сучасний економічний словник [35], В.І. Куценко, Г.І. Євтушенко [36], R. Dzinkowski [17], R. Booth [13], N. Bontis [16], I. Baptiste [18], О.Б. Бутнік-Сіверський [19], М.А. Hitt, R.D. Ireland [37], Т.Г. Мясоєдова [21], В.Г. Воронкова [38], В.Я. Брич, О.П. Дяків, С.А. Надвиничний, В.М. Островерхов, Н.М. Слівінська, С.А. Прохоровська [39], Л.Т. Шевчук [40], Е.Н. Голованова [23], Аналітичний звіт Міжнародного центру перспективних досліджень [41], Концепція гуманітарного розвитку України [42], Е.В. Прукінська, А.В. Переверзева [25], Г.Н. Тугускіна [43], Р.І. Капелюшников [6], І.В. Грузков, В.Н. Грузков [29], А. Brooking [48], О.П. Корольов [44], Т. Schultz [2], Л.І. Албакін [8], Д.П. Богиня, О.А. Грішнова [45], В.С. Васильченко, А.М. Гриненко, Л.П. Керб [32], Д.В. Подшиваленко [46], О. Лазоренко [47], А. Brooking, Е. Motta [10], Економічна енциклопедія [49], N. Bontis, J. Fitzenz [16], В.Е. Noland [20], А.В. Мерзляк, Є.П. Михайлов, М.Х. Корецький, Г.О. Михайлова [22], О.П. Кошулько [24], Т.О. Петухова [27], С. Фішер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензі [9], А.І. Добринін, С.А. Дятлов, Е.Д. Циринова [14].

Нами було вивчено погляди згаданих вище авторів на досліджувану проблему, проаналізовано різноманітні визначення поняття «людський потенціал». Результати цього компонентного аналізу відображено в табл. 1.

Таблиця 1

**Результати компонентного аналізу набутих здібностей індивіда у визначеннях зарубіжних та вітчизняних вчених**

Набуті здібності	Автори
Знання	4, 34, 11, 12, 13, 35, 36, 16, 17, 18, 19, 37, 44, 21, 38, 39, 40, 23, 41, 42, 25, 43, 28, 29, 50
Навички (професійні, управлінські)	4,34, 12, 48, 17, 18, 19, 37, 44, 21, 38, 39, 40, 42, 25, 28
Мотивація	2, 4, 8, 11, 45, 46, 47, 39, 23, 42, 43, 50
Кваліфікація, компетенція, професіоналізм	9, 34, 10, 35, 36, 17, 49, 16, 20, 22, 40, 24, 25, 27
Досвід	8, 10, 13, 35, 23, 43, 50
Освіта	8, 9, 34, 10, 35, 49, 16, 22, 24
Професійний інтелект	16, 29
Здібності (продуктивні)	2, 14, 35, 45, 47, 21, 38, 39, 40, 23, 27, 28

*Примітка.* Нумерація згідно зі списком літератури.



У ході дослідження виявлено, що складові, які формують трудовий потенціал людини, доцільніше розглядати з позиції людського капіталу, адже саме він є реалізованою, активною частиною трудового потенціалу. Тобто набуті навички та здібності, якими володіє кожен окремих працівник, в розрізі трудового потенціалу є тільки потенційними та не використовуються в певний момент часу. У цьому випадку до трудового потенціалу було віднесено вроджені здібності людини, які потрібно розвивати, вкладаючи в них інвестиції. Якщо ж розглядати соціальні компоненти з боку людського капіталу, то нижченаведені складові є реально наявними і застосовуються працівником у ході виконання поставлених перед ним завдань (табл. 1) [7, с. 125].

На основі результатів дослідження теоретичних підходів до визначення економічної сутності людського капіталу (табл. 1) їх було систематизовано за трьома видами:

1. Соціальний підхід.
2. Соціально-природний підхід.
3. Продуктивний підхід.

Набуті здібності (соціальний підхід) формуються в процесі життєдіяльності людини, залежать від того, як сім'я, соціум, сама людина працює над собою, своїм розвитком, самовдосконаленням, наскільки хороші інвестиції вкладаються в людину, її рівень освіти, кваліфікацію, профе-

сію. Індивід протягом життя сам формує, розвиває та накопичує свій «інтелектуальний багаж», навички та здібності, які в майбутньому приносять йому доход.

Соціально-природний підхід полягає в одночасному поєднанні набутих та вроджених здібностей і навичок людини, які відображають сутність людського капіталу. До природних здібностей відносять: вроджені здібності, здоров'я, енергію людини, людські якості, комунікабельність, психофізичні, біологічні якості, креативність, творчий потенціал, талант тощо.

Здатність людини приносити доход, використовуючи набуті та вроджені здібності (продуктивний підхід), зазвичай розглядається як вартість, створювана в результаті витрат на навчання, освіту, зміцнення здоров'я тощо.

На основі вищенаведених підходів, проведемо теоретичний аналіз 23 визначень «людського капіталу», що трапляються в українських та зарубіжних джерелах (табл. 2), і систематизуємо їх за авторами.

З 23 визначень, результати аналізу яких наведено в табл. 1, кожне віднесено до відповідного підходу (табл. 2). Найбільш поширеною концепцією є соціальна. Цілий ряд учених розуміють під категорією «людський капітал» наявність у кожної окремої людини певних набутих здібностей і навичок, а саме: знання, навички (професійні, управлінські), мотива-

Таблиця 2

## Теоретичний аналіз підходів до визначення категорії «людський капітал»

Підхід	Автор	Усього
Соціальний	C.E. Grantham, L.D. Nichols, M. Schonberger [12, p. 5], R. Booth [13, p. 26], A.I. Добринін, С.А. Дятлов, Е.Д. Циринова [14, с. 5–6], Сучасний економічний словник [15], N. Bontis [16, p. 435], I. Baptiste [18, p. 185], H.D. Davis, B.E. Noland [20, p. 149], Е.В. Прукінська, А.В. Переверзева [25, с. 197], Л.В. Владикіна [26, с. 44], Р.І. Капелюшніков [28, с. 6]	10
Соціально-природний	A. Brooking, E. Motta [10, p. 24], В.С. Автономов [11, с. 130], R. Dzinkowski [17, p. 32], О.Б. Бутнік-Сіверський [19, с. 17], І.П. Булеєв, Н.Е. Брюховецька [50]	4
Продуктивний	Л.І. Албакін [8, с. 16], С. Фішер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензі [9, с. 303], Т.Г. Мясоедова [21, с. 31], А.В. Мерзляк, Є.П. Михайлов, М.Х. Корецький, Г.О. Михайлова [22, с. 58], Е.Н. Голованова [23, с. 31], О.П. Кошулько [24, с. 8], Т.О. Петухова [27, с. 6], І.В. Грузков, В.Н. Грузков [29, с. 5–6], І.П. Булеєв, Н.Е. Брюховецька [50]	8

ція, кваліфікація, компетенція, професіоналізм, досвід, моральні цінності і культура, освіта, професійний інтелект, продуктивні здібності.

До продуктивного підходу можна віднести 8 авторських визначень, які розглядають досліджувану концепцію з точки зору здатності людини до праці, виготовлення певних матеріальних благ чи надання послуг, тобто здатності приносити доход, використовуючи при цьому вроджені та набуті здібності. Більшою мірою цей підхід є правильним, але, на нашу думку, його потрібно доповнити таким елементом, як вкладання інвестицій у розвиток людей. Оскільки без цього в працівників компанії не відбуватиметься капіталізація людського потенціалу.

Такі автори, як А. Брукінг, Е. Мота [10], В.С. Автономов [11], R. Dzinkowski [17], О.Б. Бутнік-Сіверський [19], трактують досліджувану категорію виключно як поєднання в людині природних та соціальних здібностей і навичок, що, на нашу думку, є не зовсім правильним, оскільки сукупність здібностей, без їх застосування у трудовій діяльності, не можна назвати категорією «людський капітал».

На наш погляд, **людський капітал** – сукупність сформованих і розвинутих завдяки інвестиціям, притаманних кожній окремій людині індивідуальних природних та соціальних здібностей, необхідних для ефективної діяльності в тій чи іншій сфері суспільного відтворення, що сприяють підвищенню продуктивності праці та зростанню доходів їх власника, підприємства та національного доходу. До вроджених здібностей відносимо: здоров'я, вроджені здібності та навички, енергію людини, психофізичний та біологічний стан, талант, креативність. До набутих здібностей належать: знання, освіта, професійні, управлінські здібності та навички, мотивація, досвід, кваліфікація, компетенція, продуктивні здібності.

Розглянувши категорію «людський капітал», не можна залишити без уваги не менш важливе поняття «формування людського капіталу», яке є часто вживаним, але зовсім небагато зарубіжних та

вітчизняних вчених дають йому визначення.

О.Н. Васильєва стверджує: «Формування людського капіталу та розвиток його компонентів являє собою багаторівневий інвестиційний процес, що включає в різному поєднанні інвестиції домашніх господарств, підприємств і держави» [30]. На нашу думку, інвестиції має вкладати також і сім'я, і сама особистість, оскільки при народженні вони є першими, хто формує та розвиває вроджені і набуті здібності людини.

Більш повним є визначення К.А. Носкової: «Формування людського капіталу – це безперервний постійний процес, за допомогою якого особистість досягає свого найвищого потенціалу і прагнення до інтеграції та оптимізації поєднання поточних процесів, таких як освіта, пошук роботи, працевлаштування, формування навичок і розвиток особистості. Таким чином, формування людського капіталу пов'язане з інвестиціями в людину і її розвиток як творчого, так і продуктивного ресурсів» [31]. Це визначення, на нашу думку, відображає цілісну концепцію створення людського капіталу.

Д.П. Богиня, О.А. Грішнова вважають, що формування людського капіталу – «...процес створення продуктивних здібностей людини за допомогою інвестицій у конкретні процеси її життєдіяльності [45]. При цьому інвестування здійснюється двоюко: як вкладення фінансових коштів і ресурсів і як витрати часу та сили, тобто як певні види людської діяльності» [32, с. 194]. На нашу думку, поділ інвестування є доцільним, оскільки не лише грошові кошти витрачаються в процесі формування здібностей людини, наприклад, сім'я чи сам індивід витрачають також свій час і сили на формування певних культурних, моральних, фізичних, духовних та інших необхідних кожній людині якісних цінностей та характеристик.

З визначення формування людського капіталу О.В. Забровської видно, що вже сам цей процес є передумовою того, що людина, набувши певних здібностей, «...здійснюватиме пропозицію робочої

сили на ринку праці» [32] завдяки впливу певних соціально-економічних інститутів.

Проаналізувавши всі вищенаведені визначення, ми сформулювали власне визначення цього терміна. **Формування людського капіталу** – це безперервний, цілеспрямований процес трансформації людини, створення та розвиток природних і соціальних здібностей за допомогою інвестицій з боку самого індивіда, його

сім'ї, підприємства, держави у фізичні, моральні, духовні, продуктивні здібності, здоров'я, освіту, кваліфікацію тощо.

Визначивши сутність таких понять, як «людський капітал» та його формування, вимальовується концепція моделі формування людського капіталу (рис. 1).

Як видно з рис. 1, людський капітал поділено на набуті і вроджені здібності людини, які у своїй сукупності становлять елементи цієї категорії. Відповідно, здіб-

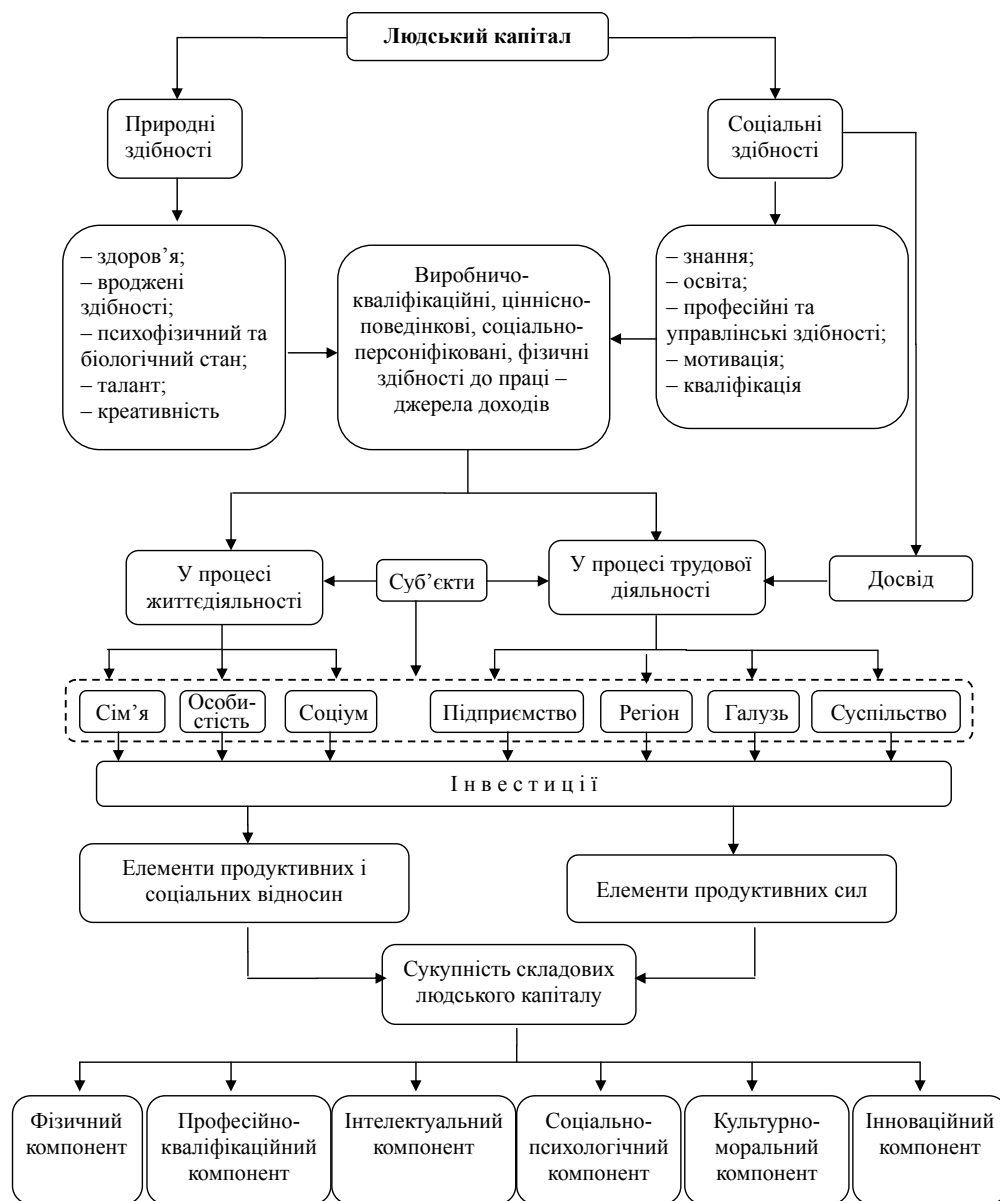


Рис. 1. Модель формування людського капіталу

ності працівника мають окремо визначені компоненти, які дані йому з народження або набуті в процесі трудової діяльності та протягом життя. Окремою складовою виділено досвід, який частково входить до набутих здібностей і набувається людиною тільки в процесі трудової діяльності, практики (наприклад та, яку проходять студенти у вищих навчальних закладах). Звичайно, доцільною є також і класифікація усіх здібностей і навичок людини за такою ознакою, як середовище, в якому вони зароджуються, формуються та розвиваються. Наприклад, у процесі життєдіяльності – це сім'я, сама людина, соціум, а на рівні трудової діяльності – підприємство, регіон, галузь, суспільство. Кожен з цих елементів певною мірою має безпосередній вплив на формування здібностей і навичок людини.

Надзвичайно важливим елементом формування та розвитку досліджуваної категорії є саме інвестиції. Кожен з вищеперелічених «творців» людського капіталу вкладає в індивіда певні матеріальні (оплата за навчання, витрати на охорону здоров'я, витрати на мобільність) та нематеріальні (затрати вільного часу, зміна звичного соціального оточення, перенапруження і стресові ситуації) інвестиції.

Завдяки всім переліченим видам інвестицій у людини формуються відповідні здібності та навички, наприклад у процесі життєдіяльності людина виховується, набуває певних моральних, духовних, етичних цінностей, а в процесі трудової діяльності – це кваліфікація, рівень компетенції тощо. Завершується модель формування вже окремими сформованими в кожній людині індивідуальними компонентами, які визначають рівень її людського капіталу. Людський капітал у всіх його компонентах – це результат процесу його формування та накопичення.

**Висновки.** Дослідивши зарубіжні та вітчизняні визначення людського капіталу, сформульоване авторське визначення, яке трактує цю категорію, як сукупність набутих та вроджених здібностей і навичок, що потребують вкладення різного роду інвестицій, внаслідок чого

вони приносять дохід, як їх власнику так і підприємству. Запропоноване визначення більш детально окреслює компоненти складові досліджуваної категорії, які є важливими при формуванні та оцінці людського капіталу.

На підставі проаналізованих визначень запропоновано авторські підходи до трактування людського капіталу, а саме: соціальний, соціально-природний, продуктивний підходи. Авторське визначення людського капіталу містить у собі всі 3 вищезапропоновані автором підходи, які повністю розкривають сутність досліджуваної категорії, на відміну від проаналізованих визначень, які можна віднести тільки до одного з підходів.

Також здійснено аналіз категорії «формування людського капіталу» та запропоновано власну модель формування у вигляді схеми. Сформовано кінцеві складові людського капіталу: фізичний компонент, професійно-кваліфікаційний, інтелектуальний, соціально-психологічний, культурно-моральний та інноваційний.

У подальшому наукові розробки мають бути спрямовані на дослідження теоретичних аспектів інвестицій у людський капітал, зокрема на машинобудівних підприємствах, та розгляд методологічних підходів до оцінки досліджуваної категорії.

### Список використаних джерел

1. Schultz T. Capital Formation by Education / T. Schultz // Journal of Political Economy. – 1960. – V. 68, № 6. – P. 12–14.
2. Schultz T. Investing in People: The economic of Population Quality / T. Schultz. – Berkeley, Calif: University of California. – 1981. – P. 173.
3. Becker G.S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education / G.S. Becker. – New York: Columbia University Press. – 1964. – P. 187.
4. Becker G.S. Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis / G.S. Becker // The Journal of Political Economy. – 1962. – V. 70, № 5. – P. 9–49.

5. Weisbrod B.A. Investing in Human Capital / B.A. Weisbrod // *The Journal of Human Resources*. – 1966. – V. 1. – № 1. – P. 5–21.
6. Капелюшников Р.И. Экономический подход Гэри Беккера к человеческому поведению / Р.И. Капелюшников // США: экономика, политика, идеология. – 1993. – № 11. – С. 17–32.
7. Даньків Н.В. Компонентний аналіз підходів до розуміння «трудового потенціалу працівника» у вітчизняних джерелах / Н.В. Даньків // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2013. – № 3 (40). – С. 120–126.
8. Албакин Л.И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение / Л.И. Албакин // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 16–20.
9. Фишер С. Экономика: пер. с англ. со 2-го изд. / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи. – М.: Дело ЛТД, 1995. – 864 с.
10. Brooking A. A taxonomy of intellectual capital and a methodology for auditing it / A. Brooking, E. Motta // 17th Annual National Business Conference. – Canada, Hamilton: McMaster University. – 1966. – P. 24–26.
11. Автономов В.С. Модель человека в экономической науке / В.С. Автономов. – СПб.: Экономическая школа, 1997. – 230 с.
12. Grantham C.E. A framework for the management of intellectual capital in the health care industry / C.E. Grantham, L.D. Nichols, M. Schonberner // *Journal of Health Care Finance*. – 1997. – V. 23, № 3. – P. 1–19.
13. Booth R. The measurement of intellectual capital / R. Booth // *Management Accounting*. – 1998. – V. 76, № 10. – P. 26–28.
14. Добрынин А. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования / А. Добрынин, С. Дятлов, Е. Цыренова. – СПб.: Наука, 1999. – 309 с.
15. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 2-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 479 с.
16. Bontis N. Managing organizational knowledge by diagnosing intellectual capital: framing and advancing the state of the field / N. Bontis // *Int. J. Technology Management*. – 1999. – V. 18, № 5–8. – P. 433–462.
17. Dzinkowski R. The measurement and management of intellectual capital: an introduction / R. Dzinkowski // *Management Accounting*. – 2000. – V. 78, № 2. – P. 32–36.
18. Baptiste I. Educating long wolves: pedagogical implications of human capital theory / I. Baptiste // *Adult Education Quarterly*. – 2001. – V. 51. – № 3. – P. 184–201.
19. Бутнік-Сіверський О.Б. Інтелектуальний капітал: теоретичний аспект / О.Б. Бутнік-Сіверський // Інтелектуальний капітал. – 2002. – № 1. – С. 16–27.
20. Davis H.D. Understanding human capital through multiple disciplines: the educational needs index / H.D. Davis, B.E. Noland // *Social Indicators Research*. – 2002. – Vol. 61. – P. 147–174.
21. Мясоедова Т.Г. Человеческий капитал и конкурентоспособность предприятия / Т.Г. Мясоедова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – № 3. – С. 29–38.
22. Економіка праці й соціально-трудова відносина: навч. посіб. / А.В. Мерзляк, Є.П. Михайлов, М.Х. Корецький, Г.О. Михайлова. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 240 с.
23. Голованова Е.Н. Формирование модели эффективного использования инвестиций в человеческий капитал организаций: дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством: (экономика труда)» / Е.Н. Голованова. – Нижний Новгород, 2008. – 131 с.
24. Кошулько О.П. Управління людським капіталом на підприємствах харчової промисловості: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / О.П. Кошулько. – К., 2008. – 22 с.
25. Прукінська Е.В. Походження, сутність і розвиток людського капіталу в

- умовах сучасних ринкових перетворень / Е.В. Прукінська, А.В. Переверзева // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 1. – С. 196–202.
26. Владыкина Л.Б. Формирование конкурентоспособного человеческого капитала предприятия: дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством: (экономика труда)» / Л.Б. Владыкина. – Челябинск, 2010. – 181 с.
27. Петухова Т.О. Оцінка людського капіталу підприємств залізничного транспорту: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.04 «Экономика та управління підприємствами» / Т.О. Петухова. – Харків, 2011. – 21 с.
28. Капелюшников Р.И. Сколько стоит человеческий капитал России? / Р.И. Капелюшников. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. – 76 с.
29. Грузков И.В. Человеческий капитал как проблема российской экономической мысли [Электронный ресурс] / И.В. Грузков, В.Н. Грузков // Современные проблемы и пути их решения в науке, транспорте, производстве и образовании: науч.-практ. интернет-конференция, 18–27 дек. 2012 г. – Режим доступа: <http://www.sworld.com.ua/konfer29/1091.pdf>
30. Васильева Е.Н. Особенности формирования человеческого капитала в посткризисной экономике [Электронный ресурс] / Е.Н. Васильева. – Режим доступа: <http://www.dissertat.com/content/osobennosti-formirovaniya-chelovecheskogo-kapitala-v-postkrizisnoi-ekonomike>
31. Носкова К.А. Формирование, накопление и развитие человеческого капитала [Электронный ресурс] / К.А. Носкова. – Режим доступа: <http://human.snauka.ru/2013/05/3033>
32. Забровская О.В. Формирование и развитие человеческого капитала в регионе: институциональный подход [Электронный ресурс] / О.В. Забровская. – Режим доступа: <http://www.referun.com/n/formirovanie-i-razvitie-chelovecheskogo-kapitala-v-regione-institutsionalnyu-podhod>
33. U21 Ranking of National Higher Education Systems / R. Williams, G. Rassenfossé, P. Jensen, S. Marginson. – University of Melbourne, 2012. – P. 24–25.
34. Мочерний С.В. Економічний словник-довідник / С.В. Мочерний. – К.: Феміна, 1995. – 368 с.
35. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 2-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 479 с.
36. Куценко В.І. Людський капітал як фактор соціального захисту населення: проблеми зміцнення / В.І. Куценко, Г.І. Євтушенко // Зайнятість та ринок праці: наук. зб. – 1999. – № 10. – С. 136–145.
37. Hitt M.A. The essence of strategic leadership: managing human and social capital / M.A. Hitt, R.D. Ireland // Journal of Leadership & Organizational Studies. – 2002. – V. 9, No. 1. – P. 3–14.
38. Воронкова В.Г. Управління людськими ресурсами: філософські засади / В.Г. Воронкова, А.Г. Беліченко, О.М. Попов. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – 576 с.
39. Економіка праці та соціально-трудові відносини / В.Я. Брич, О.П. Дяків, С.А. Надвиничний, В.М. Островерхов, Н.М. Слівінська, С.А. Прохоровська. – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – 212 с.
40. Шевчук Л.Т. Втрати людського капіталу в Україні: понятійно-категорійний апарат і концептуальні положення / Л.Т. Шевчук // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. – Львів: ІРДНАУ. – 2007. – Вип. 3 (65). – С. 9–27.
41. Потенціал України та його реалізація: аналітичний звіт Міжнародного центру перспективних досліджень / кер. проекту О. Романюк. – К.: Міжнар. центр персп. дослідж., 2008. – 55 с.
42. Концепція гуманітарного розвитку України (проект від 14.03.2008 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/Table/koncsep.htm>
43. Тугускина Г.Н. Человеческий капитал предприятия: теория, методология, оценка: дис. ... д-ра экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством: (экономика труда)» / Г.Н. Тугускина. – М., 2011. – 339 с.

44. Королев В.Б. Человеческий капитал / В.Б. Королев // Журнал деловых людей «МОСТ». – 2003. – № 56. – С. 49–51.
45. Богиня Д.П. Основи економіки праці: навч. посіб. / Д.П. Богиня, О.А. Грішнова. – К.: Знання-прес, 2000. – 313 с.
46. Подшиваленко Д.В. Структура связей совокупного человеческого капитала в системе общественного воспроизводства: дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / Д.В. Подшиваленко. – Ростов-на-Дону, 2003. – 173 с.
47. Лазоренко О. Модернізаторська еліта і розбудова громадянського суспільства / О. Лазоренко // Сучасність. – 2004. – № 2. – С. 54–58.
48. Brooking A. The management of intellectual capital / A. Brooking // Long Range Planning, – 1997. – V. 30, No. 3. – P. 364–365.
49. Гаврилишин Б.Д. Економічна енциклопедія: у 3 т. / гол. ред. Б.Д. Гаврилишин. – К.: Видавничий центр «Академія». – 2001. – Т. 2. – 848 с.
50. Капитализация предприятий: теория и практика: монография / под ред. И.П. Булеева и Н.Е. Брюховецкой. – Донецк: ДонУЭП, 2011. – 328 с.

Рассмотрены подходы к определению человеческого капитала предприятия в зарубежных и отечественных трудах ученых-экономистов. По результатам анализа представлено авторское видение и выделено компонентные составляющие человеческого капитала предприятия. На основе проведенного анализа определены качественные характеристики индивида, которые обеспечат рост дохода предприятия.

**Ключевые слова:** *человеческий капитал предприятия, доход, компонентные составляющие, качественные характеристики, работник.*

The article formed approaches to human capital enterprises in foreign and domestic writings of economists. Author's vision is presented and the component parts of the human capital are identified. The qualitative characteristics of the individual that will ensure revenue growth companies are determined.

**Key words:** *human capital of the enterprise, income, components, quality features, employee.*

*Одержано 24.09.2013.*

УДК 669.1

О.В. ЦИМБАЛЮК, старший викладач  
Національної металургійної академії України

## МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ТЕХНІЧНИХ РИЗИКІВ У ЧОРНІЙ МЕТАЛУРГІЇ

Обґрунтовано необхідність розширеного трактування технічного ризику, що, окрім пошкодження, поломки, виходу з ладу машин, обладнання, механізмів і установок, які призводять до втрат, потребує також розглядання причин та економічних наслідків цих подій. Запропоновано класифікацію методів дослідження технічного ризику, яка дозволить впорядкувати вибір методів, які доцільно використовувати на різних етапах управління ризиками для вирішення конкретних завдань, що є важливим при розробці експертно-аналітичної системи моніторингу технічних ризиків у сучасних інформаційних системах. Наведено рекомендований перелік методів за сферами застосування і етапами моніторингу технічних ризиків.

*Ключові слова: технічний ризик, оцінка, економічні наслідки, експертно-аналітична система моніторингу.*

**Вступ.** Аналіз наукових публікацій з проблеми прийняття рішень в умовах невизначеності показав, що у більшості наукових праць широко розглядаються теоретичні питання аналізу господарського ризику в цілому, а також конкретних ризиків: банківських, комерційних, валютних, кредитних, фінансових, стратегічних, політичних та ін. Розроблено спеціальні математичні методи і моделі, що призначені для оцінки імовірності настання несприятливих подій ризикованого характеру в економіці [1; 2].

Однак залишається ряд невирішених питань, включаючи розробку конкретних прийомів управління технічними ризиками та їх економічними наслідками на підприємствах чорної металургії, відсутність комплексних методик оцінки можливості настання несприятливих подій та їх економічних наслідків.

**Постановка проблеми.** Удосконалення економічних аспектів дослідження технічних ризиків обумовлено зростанням аварійних збоїв і техногенних катастроф і, як наслідок, серйозних економічних втрат, що вимагає створення єдиної методології виявлення ризикових подій і

прогнозування можливих збитків, а також розробки превентивних заходів з їх мінімізації. Тому виникає необхідність систематизувати методи, що використовуються для оцінки ризиків, визначити методи, які доцільно використовувати для дослідження технічних ризиків у чорній металургії.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Технічні ризики досліджують, як правило, фахівці технічного профілю при проектуванні та експлуатації обладнання. В основному під технічними ризиками розуміють імовірність відмови технічних пристроїв з наслідками певного рівня за певний період функціонування виробничого підприємства [1; 2]. Відсутнє чітке розмежування понять «технічний» і «техногенний» ризик. Так, техногенний ризик визначається як комплексний показник надійності техносфери. Він виражає ймовірність аварії або катастрофи при експлуатації машин, механізмів, реалізації технологічних процесів, будівництва та експлуатації будівель і споруд [3]. Тобто маються на увазі події, що призводять до великих прямих та непрямих збитків. Науковці, розробляючи моделі та мето-



ди оцінки ймовірності відмови виробничого обладнання, не приділяють достатньо уваги прогнозу економічних наслідків цих подій. Також економічні наслідки технічних ризиків, прогноз розмірів збитку, обґрунтування управлінських рішень, спрямованих на запобігання або зниження втрат, що обумовлені технічними ризиками, недостатньо розроблені і з позицій менеджменту.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Металургія була і залишається провідною галуззю промисловості України. Гірничо-металургійний комплекс (ГМК) є базовою галуззю економіки України, оскільки забезпечує понад 25% промислового виробництва і близько 34% загального експорту товарів. Сучасний стан галузі, незважаючи на значні інвестиції в її розвиток, останні декілька років продовжує характеризуватися відсталою структурою виробництва. У структурі металопродукції, що випускається, висока частка напівфабрикатів, катанки і арматурної сталі, тобто продукції з низькою доданою вартістю. Відбувається старіння основних виробничих фондів, і, за різними оцінками, їх знос складає близько 70%.

Оскільки ГМК України багато років експлуатувався на знос, сьогоденний його стан характеризується: структурною недосконалістю і технологічним відставанням підприємств; наявністю гострої необхідності проведення їх модернізації і реконструкції, розширення асортименту продукції, підвищення її якості; стійким старінням основних виробничих фондів; неефективним використанням сировинних і паливно-енергетичних ресурсів, питомі витрати яких набагато перевищують аналогічні показники розвинутих країн; низькими обсягами виробництва, що викликають збільшення всіх питомих витрат; недосконалим асортиментом металопродукції.

Враховуючи високий ступінь зносу основного і допоміжного обладнання підприємств ЧМ, традиційне управління ризиками не може бути реалізоване без детального аналізу надійності роботи об-

ладнання і оцінки економічних наслідків технічних ризиків.

Розширене трактування технічного ризику, окрім пошкодження, поломки, виходу з ладу машин, обладнання, механізмів і установок, які призводять до втрат, потребує також розглядання причин та економічних наслідків цих подій.

Технічний ризик – це ймовірність відмови об'єкта технічного ризику, тобто обладнання, транспортних засобів, пристроїв, обчислювальної техніки, засобів зв'язку, а також пошкодження або руйнування виробничих будівель, споруд та передаточних пристроїв, що може призвести до негативних економічних наслідків у формі прямих та непрямих збитків (матеріальних, трудових, фінансових) виробника, встановлення розміру яких не суперечить законодавству України.

Моніторинг технічного ризику є інструментом визначення ризикової ситуації за минулий період або в цей час з метою прогнозування подальшого розвитку, прийняття обґрунтованих управлінських рішень та заходів щодо усунення небажаних факторів і наслідків.

Аналіз технічних ризиків, поширений на промислових підприємствах і проектних організаціях, регламентується нормативними документами [4; 5; 6] і переважно виконується фахівцями технічного профілю. Результати цього аналізу обмежені оцінкою показників надійності.

Практична значущість дослідження ризиків підвищується при використанні проведення в єдиному комплексі як технічного, так і виробничого управлінського аналізу. Питання технічного й управлінського аналізу взаємозалежні при обґрунтуванні бізнес-планів, при контролі за їх реалізацією, у системі управління виробництвом в умовах невизначеності для вирішення тактичних і стратегічних завдань, які пов'язані з прогнозами можливих втрат і розробкою заходів щодо їх мінімізації.

Різноманіття методів, що застосовуються, потребують їх класифікації як на стадії прогнозування, так і на стадії врегулювання збитків внаслідок відмов об-

ладнання. Найбільш поширеним підходом до класифікації є поділ усіх методів на дві групи: якісні та кількісні. У той же час розвиток математичної методології та програмного забезпечення, що використовуються при прийнятті управлінських рішень, постійно ускладнюється, і віднесення будь-якого із сучасних методів до однієї з вказаних груп у чистому вигляді стає неможливим. Кожна з наведених груп може містити комбінацію як кількісних, так і якісних процедур аналізу.

У запропонованій автором класифікації методів дослідження технічного ризику за ознаку першого рівня береться складність об'єкта оцінки, тобто можливість або неможливість його деталізації, що відіграє важливу роль при дослідженні технічних ризиків. За цією ознакою методи можна поділити на дві групи (рис. 1): сумарні (досвідно-статистичні) й аналітичні.

Сумарний (досвідно-статистичний) метод передбачає оцінку технічного ризику за об'єктом у цілому. Існують такі різновиди цього методу: досвідний, статистичний, графічний, рейтинговий. Сумарний метод передбачає встановлення оцінки ризику за одиничним об'єктом (верстат, агрегат, машина) у цілому за даними, які одержані з внутрішньої звітності, статистичних довідників, відомостей про аналогічні об'єкти, думок фахівців або експертів.

Аналітичний метод базується на розчленуванні об'єкта на складові елементи, детальному вивченні факторів і ситуацій ризику, які впливають на настання ризикової події та на розмір можливих втрат, і пошуку шляхів їх мінімізації. Кількісна та якісна оцінки ризиків можуть використовуватись окремо або разом залежно від наявного часу та бюджету, необхідності в тій чи іншій оцінці.

Основною групою аналітичних методів аналізу є стандартний статистичний метод. Він містить стандартні процедури, реалізовані в популярних комп'ютерних програмах, для звичайних користувачів і застосовує математичний інструментарій теорії ймовірностей. Головні інструментами цього методу виступають: ймовірність появи випадкової величини, математичне сподівання, дисперсія, середньоквадратичне відхилення, коефіцієнт варіації, розподіл ймовірності.

Для вивчення зв'язків між економічними показниками і факторами використовуються різноманітні математично-статистичні методи: кореляційний, регресійний, дисперсійний, факторний, коваріаційний, кластерний аналіз, метод головних компонентів, виробнича функція, матричні методи та ін.; методи економічної кібернетики й оптимального програмування: методи системного аналізу, машинної імітації, лінійне програмування, нелінійне програмування, динамічне

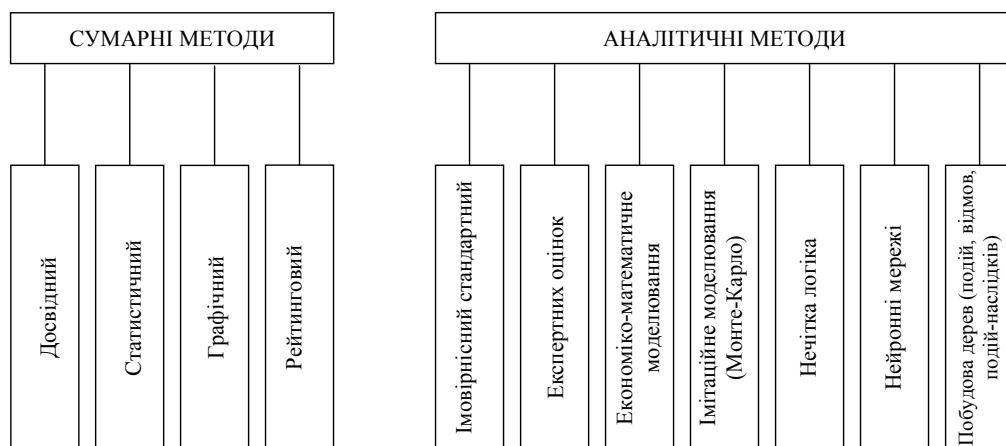


Рис. 1. Методи дослідження технічних ризиків

програмування, опукле програмування та ін.; методи дослідження операцій і теорії прийняття рішень: методи теорії графів, метод дерев, методи байєсівського аналізу, теорія ігор, теорія масового обслуговування, методи сіткового планування й управління.

Не всі з перелічених методів можуть знайти безпосереднє застосування в рамках аналізу технічних ризиків, оскільки основні результати адекватного прогнозування економічних наслідків можуть бути досягнуті за допомогою спеціальних фінансових інструментів, проте деякі їхні елементи вже використовуються.

Слід зазначити, що вибір методу залежить від потреб аналітика, наявності інформації і мети аналізу, які суттєво відрізняються за етапами управління ризиком (ідентифікація ризику, оцінка імовірності події, прогноз розміру втрат, моделювання зв'язку відхилення техніко-економічних показників з факторами ризику).

Поряд з кількісними методами аналізу при прийнятті управлінських рішень щодо мінімізації втрат доводиться використовувати евристичні методи, вербальну інформацію, експертні оцінки фахівців, інтуїтивні припущення. З проблемою кількісної обробки неформалізованої інформації, оцінки її надійності, валідності й релевантності доводиться зіштовхуватися в практиці на всіх рівнях управління.

Особливістю евристичних методів і моделей є відсутність строгих математичних доказів оптимальності отриманих рішень. Загальною спрямованістю цих процедур є використання людини як «вимірювального приладу» для одержання кількісних оцінок процесів і суджень, які через неповноту й невірогідність наявної інформації не піддаються безпосередньому вимірюванню. Прикладами традиційних евристичних процедур є різні експертизи, консиліуми, наради тощо, результатом яких є експертні оцінки стану об'єкта дослідження. Сутність цих методів широко описана в літературі [7; 8].

Основними цілями використання індивідуальних експертних оцінок є:

- прогнозування ходу розвитку подій і явищ у майбутньому, а також оцінка їх у сьогоденні;

- аналіз і узагальнення результатів оцінювання, проведеного експертами;

- складання сценаріїв дій;

- надання рекомендацій фахівцям (рецензії, відгуки, експертизи тощо).

Розглянуті методи використовують інформацію минулих періодів. Але інформація минулих періодів не завжди враховує майбутні зміни зовнішнього середовища, що впливають на об'єкт управління, а це призводить до помилок у прогнозній моделі поведінки об'єкта. Крім того, недостатність інформації, її низька якість, суб'єктивізм експертних думок може призвести до помилок при прийнятті управлінських рішень.

Додаткову можливість при оцінці ризику створює метод імітаційного моделювання Монте-Карло. При використанні цього методу результат аналізу технічного ризику виражається не якимось єдиним значенням показника, а у вигляді імовірнісного розподілу усіх його можливих значень.

У загальному випадку метод імітаційного моделювання Монте-Карло є сукупністю процедур, за допомогою яких прогнозна математична модель показника, що визначається, піддається ряду імітаційних прогонів. Процес імітації здійснюється так, щоб випадковий вибір значень з певних імовірнісних розподілів не порушував існування відомих або передбачуваних кореляційних зв'язків серед змінних. Результати імітації збираються і аналізуються статистично з тим, щоб оцінити міру ризику. Для практичного здійснення імітаційного моделювання можна використовувати пакет «Risk Master» або «Crystal Ball» (Гарвардський університет).

Для моделювання економічних наслідків технічних ризиків доцільно застосовувати теорію нечітких множин та апарат нечіткої логіки [9]. Нечітка логіка сьогодні є одним з найбільш перспективних напрямів наукових досліджень у сфері моделювання економічних явищ і про-

цесів. Спектр можливих застосувань цієї теорії широкий – від оцінки ефективності інвестицій до кадрових рішень і заміни обладнання в умовах невизначеності [10].

Для математичної формалізації нечіткої інформації при побудові математичних моделей вводять поняття нечіткої множини, в основі якого лежить уявлення про те, що елементи, які утворюють цю множини, мають спільну властивість, яка може проявлятися різною мірою, що виражається в різному ступені належності цій множині. Математичний опис нечіткої множини зводиться до характеристики ступеня приналежності елемента множині числом з інтервалу від 0 до 1. Наприклад, вибір претендентів, експертів, формування резервів на заміщення вакантних посад, вибір партнерів по бізнесу (банки, страхові компанії тощо). Метод нечіткого логічного висновку – це зручний механізм вирішення завдань прийняття рішень, який забезпечує прозорість алгоритму прийняття рішень, легкість його коригування, дозволяє враховувати кількісні значення та якісні характеристики моделюючих систем.

Особливу групу методів оцінки технічного ризику утворюють графічні методи оцінки ймовірності настання несприятливих подій [11]: метод «Побудова дерев подій»; метод «Події-наслідки», ме-

тод «Дерево відмов», метод індексів небезпеки, які дозволяють графічно подати весь ланцюг небезпечних подій та їх наслідків [12, с. 71].

Одним з перспективних сучасних методів оцінки є технологія «нейронних мереж». Властивістю нейронних мереж є здатність до самонавчання з метою поліпшення якості функціонування, що досягається за допомогою алгоритмів, які навчають і визначають, яким чином мають змінюватися зв'язки у відповідь на входну дію.

У практичній діяльності все частіше використовується комбінування як різних методів, так і їх окремих елементів, що ускладнює диференціацію методів за будь-якими ознаками. Наприклад, використання матриці «імовірність – втрати», яка об'єднує статистичний, графічний та метод експертних оцінок.

Розроблена класифікація дозволить впорядкувати вибір методів, які доцільно використовувати на різних етапах управління ризиками для вирішення конкретних завдань, що є важливим при розробці експертно-аналітичної системи моніторингу технічних ризиків у сучасних інформаційних системах. Рекомендований перелік методів за сферами застосування і етапами моніторингу технічних ризиків наведено в табл. 1.

Таблиця 1

**Рекомендований перелік методів за сферами застосування і етапами моніторингу технічних ризиків**

Сфера оцінки	Етап (блок)	Група методів (метод, спосіб, прийом)
Прогнозування ризиків подій та економічних наслідків	Розрахунок показників за одиничним об'єктом	Сумарний. Імовірнісний стандартний. Експертних оцінок
	Горизонтальна та вертикальна згортка одиничних показників	Економіко-математичне моделювання. Нечітка логіка
	Моделювання планових економічних показників з урахуванням технічного ризику	Досвідний. Графічний. Імовірнісний стандартний. Експертні оцінки. Кореляційно-регресійний аналіз. Математичне програмування. Виробничі функції. Матричний
	Обґрунтування превентивних заходів	Досвідний. Експертні оцінки.

Сфера оцінки	Етап (блок)	Група методів (метод, спосіб, прийом)
		Імітаційне моделювання. Побудова дерев (подій, відмов, подій-наслідків). Теорія ігор. Теорія масового обслуговування. Нечітка логіка
Врегулювання збитків	Розслідування ризикового випадку	Досвідний.
	Аналіз прямих збитків	Організаційно-розпорядничий.
	Аналіз непрямих збитків	Експертних оцінок.
	Фінансова оцінка загальних втрат	Економіко-математичне моделювання
	Аналіз звітних фінансово-економічних показників	Статистичний. Графічний. Рейтинговий. Економіко-математичне моделювання. Імітаційне моделювання (Монте-Карло). Нечітка логіка. Нейронні мережі

**Висновок.** Визначення оцінок технічних ризиків має ґрунтуватися на результатах контролю технічного стану об'єктів, статистичних даних про поломки і аварії, комплексному аналізі виробничих процесів, а також на результатах моделювання відповідних небезпечних подій та ситуацій, їхнього впливу на показники роботи підприємства.

#### Список використаних джерел

1. Корнійчук М. Ризик і надійність. Економіко-стохастичні методи й алгоритми побудови та оптимізації систем: монографія / М. Корнійчук, І. Совтус. – К.: КНЕУ, 2000. – 212 с.
2. Методические указания по проведению анализа риска опасных производственных объектов МУ РД 03-418-01; Гостехнадзор России. – М., 2001.
3. Ветошкин А.Г. Надежность технических систем и техногенный риск. учеб. пособие / А.Г. Ветошкин. – Пенза: Изд-во ПГУАиС, 2003. – 232 с.
4. Закон України Про об'єкти підвищеної небезпеки (Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2001. – № 15. – Ст. 73) із змінами, внесеними згідно із Законами № 762-IV (762-15) від 15.05.2003 (ВВР. – 2003. – № 30. – Ст. 247), № 2562-VI (2562-17) від 23.09.2010 (ВВР. – 2011. – № 6. – Ст. 47). Зміни до Закону див. в Законі № 5459-VI (5459-17) від 16.10.2012.
5. Постанова Кабінету Міністрів України від 30 січня 2013 р. № 62 «Про затвердження Технічного регламенту безпеки машин та устаткування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/62-2013-p>
6. Про затвердження Методики визначення ризиків та їх прийнятних рівнів для декларування безпеки об'єктів підвищеної небезпеки: Наказ Мінпраці та соціальної політики України від 4.12.2002 р. № 637.
7. Найханова Л.В. Методы и алгоритмы принятия решений в управлении учебным процессом в условиях неопределенности: монографія / Л.В. Найханова, С.В. Дамбаева. – Улан-Удэ: ВСГТУ, 2004. – 164 с.
8. Грабовецький Б.Є. Методи експертних оцінок: теорія, методологія, напрямки використання: монографія / Б.Є. Грабовецький. – Вінниця: ВНТУ, 2010. – 171 с.
9. Литвак Б.Г. Разработка управленческого решения / Б.Г. Литвак. – М.: Дело, 2003. – 392 с.
10. Кофман А. Введение теории нечетких множеств в управлении предприятиями / А. Кофман, Хил Алуха Х. – Минск: Вышшая школа, 1992.
11. Чернов А. Анализ коммерческого риска / А. Чернов; под ред. М.И. Бака-

нова. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 128 с.

12. Хохлов Н.В. Управление риском: учеб. пособие для вузов / Н.В. Хохлов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 239 с.

Обоснована необходимость расширенного определения технического риска, это, кроме повреждения, поломки, выхода из строя машин, оборудования, механизмов и установок, приводящих к потерям, требует также рассмотрения причин и экономических последствий этих событий. Предложенная классификация методов исследования технического риска, позволяющая упорядочить выбор методов, которые целесообразно использовать на различных этапах управления рисками для решения конкретных задач, является важным элементом при разработке экспертно-аналитической системы мониторинга технических рисков в современных информационных системах. Приведен рекомендованный перечень методов, применяемых в различных сферах и этапах мониторинга технических рисков.

**Ключевые слова:** *технический риск, экономические последствия, экспертно-аналитическая система мониторинга.*

The necessity the extended of the definition of technical risk was grounded, which also includes the reasons and economic consequences of these events, besides damage, breakage, death of machines, equipment, mechanisms and settings. The classification of methods which helps to research technical risk was offered. This classification will allow to put in order the choice of methods, which are expedient to use for the different stages of management risks and for solving the concrete tasks which are important at development of expertly analytical systems for monitoring of technical risks in the modern informative systems. The recommended list of methods is resulted after application domains and stages of monitoring of technical risks.

**Key words:** *technical risk, estimation, economic consequences, expertly analytical monitoring system.*

*Одержано 3.10.2013.*

УДК 658.5

*В.А. ТКАЧЕНКО*, доктор экономических наук, профессор  
Днепропетровского университета имени Альфреда Нобеля

*С.Б. ХОЛОД*, кандидат технических наук, проректор  
Днепропетровского университета имени Альфреда Нобеля

*С.В. ГРУШЕВСКИЙ*, соискатель Днепропетровского университета  
имени Альфреда Нобеля

*И.Н. МУХИН*, старший научный сотрудник  
Института геотехнической механики НАН Украины

## ЭКСПЕРТНО-РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА ВЫБОРА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Проанализирована разработанная методология оперативной экспертно-рейтинговой оценки предпочтительности выбора управленческих решений при реализации инвестиционных проектов инновационной деятельности.

**Ключевые слова:** *управление, эксперт, рейтинг, проект, инвестиции, инновации.*

**Введение.** Стабильная работа предприятия в условиях рынка зависит от широкого круга взаимосвязанных коммерческих мероприятий, составляющих так называемый маркетинговый комплекс. При этом, как правило, наиболее важным является выбор из имеющегося альтернативного ряда инвестиционных проектов наиболее эффективного, а также организация его успешной реализации. Финансирование таких проектов ограничено в связи с продолжающимся уменьшением объемов промышленного производства. В качестве источников финансирования могут выступать: государственные капиталовложения, зарубежные инвестиции, собственные средства предприятий, сбережения населения, кредиты банков, финансовый лизинг. Инвестиционный потенциал Украины большой, но, к сожалению, он не востребован. Одна из главных причин этого заключается в том, что лица, принимающие решения (ЛПР) по реализации инвестиционных проектов, часто не умеют объективно устанавливать их до-

стоинства и недостатки, правильно ранжировать предложенные инвестиционные проекты в порядке предпочтительности их реализации. Применяемые специальные экспертные методы не подменяют ЛПР, а усиливают их возможности принимать более обоснованные и оперативные решения.

**Постановка проблемы.** Развитие науки и техники привело к появлению большого числа альтернативных вариантов выбора. Уменьшился период времени, когда принятые ранее решения остаются правильными, т. е. увеличился динамизм окружающей среды. Сократились сроки морального старения используемых вариантов, технологии и оборудования. В будущем можно ожидать еще большего разнообразия проблем уникального выбора, решение которых будет трудным и ответственным заданием.

Многокритериальность экспертной оценки альтернатив делает её более реалистичной, но ставит трудный вопрос о качестве экспертизы, при этом чем боль-

ше требуемая многокритериальность оценки, тем ниже надежность субъективных оценок экспертов. Даже при полном единодушии экспертов возможен такой поворот событий, когда могут появиться несогласованные и даже противоречивые суждения. Сложность проблем уникального выбора нарастает с увеличением количества альтернатив и критериев их сравнения. Резко усложняется и проблема привлечения высококомпетентных экспертов, способных исполнять роль беспристрастных оценщиков качества альтернатив.

**Целью статьи** является обоснование экспертно-рейтинговой оценки выбора наиболее эффективных управленческих решений.

**Результаты исследований.** В связи с широким внедрением в различные сферы человеческой деятельности вычислительной техники и развитием методов прикладной математики получили развитие новые методы анализа экспертной информации, использующие аппарат теории матриц, математического программирования, теории графов и др., которые основаны на оригинальных, содержательно интерпретируемых требованиях к физическому смыслу формируемых оценок. Реально существующее многообразие ситуаций применения экспертных оценок порождает необходимость разработки новых методов анализа экспертной информации, применение которых позволит получить более обоснованные оценки. При этом решение особо сложных задач с учетом большого количества критериев сравнения в условиях отсутствия какой-либо информации позволяет эмпирическим путем установить константы взаимного влияния критериев сравнения. Это влечет за собой невозможность использования допущения, например, о квазисепарабельности критериев, что позволяет реализовать более надежный в практике априорной статистики метод. В частности невозможно использовать метод сравнения многомерных исходов с привлечением квазисепарабельных функций полезности в соответствии с известной аксиомой фон

Неймана и Моргенштерна о рациональном поведении [1]. Остается исходить из более жесткого допущения об аддитивности, т. е. независимости критериев. Положение усугубляется еще и тем, что в рассматриваемом случае при многокритериальной оценке ряд критериев (исходных требований, параметров и т. п.), которые подвергаются сравнительной оценке, имеют качественный, а не количественный характер.

Обычно такие задачи, как экспертно-рейтинговая оценка альтернативных вариантов инвестиционных проектов, могут решаться традиционным методом экспертных оценок, сущность которого заключается в проведении экспертного интуитивно-логического анализа задачи с количественной оценкой экспертных выводов и формальной математической обработкой результатов. Недостаток этого метода заключается в том, что для получения надежного результата к экспертизе необходимо привлекать 15–20 квалифицированных экспертов именно в данной области знаний. А это в условиях реального временного масштаба зачастую связано с непреодолимыми трудностями экономического и организационного характера.

В настоящей работе авторы иллюстрируют эффективность оригинального матричного экспертного метода [2] с индексированными оценками, реализовать который (с получением необходимого результата) может один высококомпетентный в данной области знаний эксперт. Указанный метод пригоден для многокритериальной экспертной оценки качества альтернатив как технических объектов, так и в задачах гуманитарного характера [3; 4]. Иллюстрация проводилась на примере ранжирования рассматриваемого ряда инвестиционных проектов в соответствии с комплексными значениями их экспертно-рейтинговых оценок.

На первом этапе реализации матричного метода оценивали удельный вес влияния критериев сравнения (исходных требований, параметров и т. п.) на функцию полезности. В нашем случае в каче-



стве функции полезности понимается степень удовлетворения каждого из рассматриваемого ряда инвестиционных проектов требованиям заказчика (потребителя результатов внедрения инвестиционного проекта). Возможны три случая, характеризующие степень влияния критериев сравнения на функцию полезности. Если разница между сравниваемыми объектами существенна, то более существенному объекту сравнения в соответствии ставят индексированную оценку «1», а менее существенному – «0». Если разница между сравниваемыми объектами лишь значима, то более значимому объекту сравнения в соответствии ставят индексированную оценку «0,75», а менее значимому – «0,25». И наконец, если разница между сравниваемыми объектами отсутствует, то им в соответствии ставят одинаковые индексированные оценки – «0,5» Следует подчеркнуть, что во всех рассмотренных случаях сумма оценок равна единице, т. е.  $1 + 0 = 0,25 + 0,75 = 0,5 + 0,5 = 1$ .

Для решения поставленной задачи, исходя из условия аддитивности, были приняты нижеследующие критерии сравнения инвестиционных научно-технических проектов (ИНТП): X1 – уровень профессионализма и опыта соискателей инвестиции; X2 – актуальность и степень защищенности ИНТП патентами; X3 – прибыльность ИНТП по отношению к вложенному капиталу; X4 – конкурентные преимущества и рыночный потенциал ИНТП; X5 – степень сложности

доводки ИНТП до коммерциализации; X6 – объем венчурного финансирования, подвергаемого риску; X7 – степень риска невозврата инвестиций при реализации ИНТП; X8 – экологические последствия реализации ИНТП.

Сравнение осуществлялось путем заполнения матрицы логического ранжирования критериев с расчетом удельного веса влияния их на функцию полезности. В заключение все значения индексированных оценок в матрице суммировали построчно, а полученные значения выражали в процентах от общей суммы. Наряду с этим осуществляли оценку критериев сравнения и в рангах с соответствующим их пересчетом в процентах. Окончательный результат оценок определяли как среднее арифметическое между суммами индексированных оценок в процентах и соответствующими процентными значениями оценок в рангах (табл. 1).

Привлечение оценок в рангах продиктовано тем, что при индексированной балльной оценке наименее весомый критерий может получить оценку «0», а это противоречит реальным условиям.

Для сравнительной экспертно-рейтинговой оценки были взяты инвестиционные проекты, краткая характеристика которых приводится ниже.

ИНТП 1 – «Ускоренная микробиологическая трансформация устаревших пестицидов в органические удобрения».

Разработанный ИНТП 1 предназначен для ускоренной микробиологической

Таблица 1

Матрица логического ранжирования критериев сравнения

Шифр критерия	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	Всего баллов	$X_j, \%$	$R_j$	$\frac{1}{R_j}$	$X_j, r \%$	$X_{j,sp} \%$
X1		0,5	0,5	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	4,75	17,0	1	1	36,9	27,0
X2	0,5		0,5	0,5	0,5	0,75	0,75	0,75	4,25	15,2	3	0,33	12,2	13,7
X3	0,5	0,5		0,5	0,75	0,75	0,75	0,75	4,5	16,1	2	0,5	18,4	17,3
X4	0,25	0,5	0,5		0,5	0,5	0,5	0,5	3,25	11,6	4	0,25	9,2	10,4
X5	0,25	0,25	0,25	0,5		0,5	0,5	0,5	2,75	9,8	7	0,14	5,3	7,5
X6	0,25	0,25	0,5	0,5	0,5		0,5	0,5	3	10,7	5	0,2	7,4	9,1
X7	0,25	0,25	0,25	0,5	0,5	0,5		0,5	2,75	9,8	7	0,14	5,3	7,5
X8	0,25	0,25	0,25	0,5	0,5	0,5	0,5		2,75	9,8	7	0,14	5,3	7,5
$\Sigma$									28,0	100	36	2,7	100	100

трансформации некондиционных (потерявших биологическую активность, вышедших из употребления и запрещенных к применению) пестицидов в органическое удобрение в виде биогумуса в любых требуемых промышленных масштабах. В настоящее время только в Украине накопилось свыше 25 тыс. т некондиционных пестицидов. Такие пестициды продолжают оставаться токсичными, представляя собой большую экологическую опасность для окружающей среды, особенно для здоровья населения Украины. Разработанный ИНТП 1 реализуется на основе использования огромного резерва вторичного сырья в виде ежегодного отхода до 1 млн т лузги, получаемой в результате переработки 2,2–2,5 млн т семян подсолнечника на масло. Низкая кормовая ценность этой лузги не позволяет использовать её в животноводстве, и в настоящее время она зачастую просто сжигается.

В рассматриваемом проекте предварительно измельченную лузгу, используемую в качестве питательного субстрата термофильных почвенных микроорганизмов, увлажняют активированной специальным образом водой. В результате процесс разложения клетчатки лузги в субстрате, содержащем большое количество углеводов, на первом этапе происходит настолько интенсивно, что температура субстрата повышается до 60 °С. А это, в свою очередь, позволяет термофильным почвенным микроорганизмам эффективно разлагать некондиционные пестициды, снижая порог их токсичности, обусловленный закладываемой высокой исходной их концентрацией в субстрате с целью ускорения микробиологической трансформации некондиционных пестицидов в биогумус. На следующем этапе это позволяет избежать отравления клубеньковых бактерий зернобобовых культур, используемых для высокопроизводительного окончательного разложения некондиционных пестицидов и трансформации субстрата в органическое удобрение в виде биогумуса. Все операции разработанного проекта выполняют в герметичных контейнерах, оборудованных спе-

циальными устройствами, обеспечивающими аэрацию и перемешивание субстрата без нарушения герметичности контейнеров. Требуемая же производительность разработанного проекта, помимо высокой исходной концентрации некондиционных пестицидов в субстрате, обеспечивается варьированием количества одновременно задействованных при реализации способа герметичных контейнеров.

Благодаря использованию полученного биогумуса в интенсивных технологиях выращивания овощных и зерновых культур подтвержденный экономический эффект от повышения их урожайности только по 18 аграрным предприятиям Украины составил более 50 млн грн.

ИНТП 2 – «Геотехнические противооползневые и берегозащитные сооружения».

Строительство надежных берегозащитных и противооползневых сооружений, особенно на базе использования дешевого вторичного сырья, представляет для Украины особую актуальность.

Разработанные оригинальные конструкции цилиндрических и призматических емкостей в виде контейнеров, заполняемых песком, грунтом, галькой и подобными материалами (в том числе с использованием для заполнения земснарядов). Контейнеры собирают из унифицированных элементов, выделенных из изношенных автомобильных шин, а затем их неподвижно связывают в системы автономных многотонных образований типа пчелиных сот, используемых при строительстве крупногабаритных дамб, плотин, подпорных стенок, перемычек и т. п., работающих в запорном или фильтровальном режиме.

При фильтровальном режиме работы засыпные контейнеры в сооружениях соединяют таким образом, что между ними образуются щели для дренирования (т. е. для непрямоточного прохода) грунтовых вод. Для таких сооружений параметры контейнерного заполнителя (его проницаемость, плотность, гранулометрический состав и т. п.) на их дренажную систему не влияют. Это удобно при использова-

нии для засыпки контейнеров подручных материалов, имеющих в непосредственной близости от строящегося сооружения.

Разрывное усилие отдельных элементов контейнеров достигает 5–20 т, благодаря чему защитные системы на их основе могут выдерживать практически любые реальные геодинамические нагрузки. Поскольку контейнеры выполнены из вторичного сырья в виде армированной металлическим кордом прочной резины, они не поддаются воздействию коррозии, биологически не разлагаются и способны сохранять высокие механические свойства в течение практически неограниченного срока, особенно в воде и мокрому грунту.

Из тех же унифицированных элементов, выделенных из изношенных автомобильных шин, могут быть собраны и высокоэффективные дренажные системы на основе использования разработанных прочных, упругих дрен, эквивалентных проходному сечению дренажных труб диаметром до 150–300 мм. Разработанные дренажи не корродируют и в случае засорения (как и обычные дренажные трубы) поддаются промывке. Благодаря упругости (в отличие от широко используемых в настоящее время хрупких асбестоцементных дренажных труб) они способны поглощать возможные просадки грунта без разрушения самой конструкции дренажа.

Таким образом, предлагаемый проект позволяет обеспечить строительство высокоэффективных берегозащитных и противооползневых сооружений на основе использования дешевого вторичного сырья.

ИНТП 3 – «Переработка изношенных автомобильных шин с получением унифицированных строительных элементов для изготовления широкой номенклатуры кондиционных изделий».

Известно, что автомобильная шина состоит из взаимно связанных слоев высококачественной резины и металлического корда, что придает такому материалу уникальные свойства – высокую упругость, прочность, износостойкость, а также высокие демпфирующие, теплоизоля-

ционные, звукопоглощающие свойства. Такой комплекс свойств обуславливает высокое потребительское качество кондиционных изделий, получаемых из изношенных шин путем их механической обработки. Ниже приводятся характерные примеры из широкой номенклатуры изделий, которые можно получить из изношенных шин на основе их механического разделения на унифицированные элементы с последующей сборкой из них кондиционных изделий, пользующихся активным спросом.

Целесообразность механического разделения изношенных шин на унифицированные элементы возникает уже на стадии их транспортирования от места накопления к месту непосредственной переработки. Известно, что большой объем конструкции автомобильной шины занимает полузакрытая полость, заполненная воздухом. По этой причине транспортирование целых (неразделенных) шин к месту переработки является крайне невыгодным. Предварительное механическое разделение шины с выделением боковин и полос протекторной части позволяет в одну и ту же транспортную емкость вложить по весу в 3,5–5 раз больше резинокордного сырья, чем при погрузке целых (неразделенных) шин.

В горнодобывающей промышленности существуют широкие возможности для использования изделий из изношенных шин. Это, прежде всего, футеровки различного рода цилиндрических поверхностей, например, роликовых опор (футеровки роликов шахтных наклонных подъемных установок барабанного типа, футеровки роликов ленточных конвейеров и т. д.), футеровки канатных направляющих шкивов (футеровки копровых и отклоняющих шкивов шахтного подъема, футеровки направляющих шкивов и роликов напочвенных канатных дорог и т. д.). Известно, что применение футеровки в ободке шкива резко повышает долговечность как шкивов, так и канатов.

Изношенные автомобильные шины могут с успехом применяться для оборудования современных автомагистралей.

Наиболее рационально использовать унифицированные строительные элементы изношенных автомобильных шин для изготовления барьерного дорожного ограждения автомагистралей [5]. Использование резинокордного барьерного ограждения автомагистралей увеличивает безопасность водителя и пассажиров, а также сохранность транспортного средства внезапно потерявшего управление на трассе. Это достигается изменением характера динамического взаимодействия резинокордного бруса по сравнению с металлическим толстостеновым брусом волнового профиля в современных ограждениях. Резинокордный брус в дорожном ограждении, прежде чем разрушиться, с многотонным сопротивлением вытягивается, имея коэффициент линейного удлинения от 1,0 до 2,5. При этом затягивается во времени процесс аварийной остановки транспортного средства, давая шанс водителю и пассажирам на минимальный ущерб здоровью. Резинокордный брус дорожного барьерного ограждения отвечает самым высоким эстетическим требованиям. Двигаясь по трассе, неискушенный в области дорожного строительства пассажир (или водитель) не сможет идентифицировать брус в качестве элемента, выполненного из вторичного сырья, т. к. изношенный протектор шины у бруса спрятан внутри сопряженных элементов, из которых тот состоит. Снаружи же он представлен совершенно новой неизношенной стороной протекторной части шины. Резинокордный брус окрашивают краской (обладающей противопожарными и антифрикционными свойствами), которая может удерживаться на поверхности бруса 12–15 лет, поскольку краска и резинокордный материал бруса обладают примерно одним и тем же коэффициентом температурного расширения (сокращения). Поэтому при резких перепадах температуры краска не отслаивается от поверхности резинокордного бруса. В отличие от него, металлический брус и краска имеют различные коэффициенты температурного расширения (сокращения), из-за чего металлические

брусья дорожных ограждений для предотвращения коррозии необходимо окрашивать каждые 3–4 года. При этом покрытие брусьев должно обладать антифрикционными свойствами. В противном случае при ударе потерявшего управление транспортного средства о брус последнее будет двигаться не вдоль протяженного бруса, а встанет поперек трассы, усугубляя тяжесть ДТП из-за возможности столкновения с идущим следом по трассе транспортным средством. В рамках настоящего проекта на уровне «ноу-хау» разработано покрытие брусьев, которое обладает одновременно антифрикционными (коэффициент трения в среднем – 0,2) и противопожарными свойствами. Однако следует иметь в виду, что в настоящее время существуют реальные перспективы снижения указанной величины коэффициента трения практически на порядок благодаря открытию эффекта аномально низкого трения еще в советское время (диплом № 121). Сущность эффекта состоит в том, что если резину подвергнуть поверхностному облучению проникающим излучением в вакууме, то коэффициент трения ее по металлу уменьшается до величины 0,02–0,08. Одновременно с этим антифрикционная резина не взаимодействует с влагой (даже становится водоотталкивающей) и кислородом, т. е. не стареет на воздухе, химически инертна и износостойка.

И наконец, при использовании резинокордного дорожного ограждения, выполненного из вторичного сырья, обеспечивается чистая экономия денежных средств от 1500 до 3000 у. е. на одном километре вновь строящихся ограждений в зависимости от требований к их удерживающей способности.

Широкие возможности для использования изношенных шин, разделенных на элементы, открываются в агропромышленном комплексе. В частности вырезанные из изношенных шин протекторные полосы могут быть использованы как строительные элементы для арочных конструкций [6]. При этом каждому элементу арочной конструкции обеспечи-

вается повышенная несущая способность и жесткость за счет того, что протекторная полоса изгибается тыльной стороной наружу, т. е. в противоположном ее естественному состоянию направлении. Такие арочные конструкции могут использоваться при строительстве складов, зернохранилищ, ангаров, гаражей, ремонтных мастерских, крытых автостоянок и т. д. Вполне понятно, что рассмотренный вид переработки изношенных шин имеет более широкие потенциальные возможности, чем это охвачено приведенными выше примерами.

ИНТП 4 – «Разработка и организация промышленного производства радиационно-защитных материалов для строительной индустрии».

С каждым годом все большую актуальность приобретает решение задачи по защите людей, зданий, сооружений, техники от радиоактивного излучения путем создания эффективных радиационно-защитных средств. Так, для изготовления железобетонных и облицовочных конструкций используют щебень таких гранитных карьеров, как Томаковский, Чаплинский, Волосский и Токовский, которые имеют повышенный радиационный фон – 70–120 мкр/ч при норме 10–20 мкр/ч. За время работы домостроительных комбинатов только в г. Днепропетровске и Кривом Роге построено и введено в эксплуатацию более 2,5 млн м<sup>2</sup> жилой площади. При этом, по данным региональных экологических организаций, свыше 60% эксплуатируемых жилых и производственных помещений имеют повышенный радиационный фон – более 30 мкр/ч. Вместе с тем исследования показывают, что указанный повышенный радиационный фон может быть снижен, как минимум, на 30–50% за счет использования для отделки внутренних поверхностей зданий новых материалов с радиационно-защитными свойствами.

Данный ИНТП 4 предусматривает использование накопленного значительного опыта учеными Международной академии биоэнерготехнологий в разработке, создании и испытании радиационно-

защитных материалов для оборонной техники, медицины, строительной индустрии и т. п. В результате проведенных фундаментальных исследований в активе этих ученых – открытые новые физические эффекты взаимодействия проникающего излучения с полидисперсными средами (отражение, рассеивание, создание квантовых ловушек), содержащими мелкодисперсные порошки металлов с размерами частиц 10<sup>-9</sup>–10<sup>-3</sup> м. Благодаря этому создана научно-практическая база для промышленного освоения радиационно-защитных наполнителей нового поколения, которые пригодны для введения в различные матрицы. Состав и структура наполнителей могут быть оптимизированы для различных диапазонов энергий рентгеновских и гамма-квантовых излучений.

По методике, приведенной выше, были заполнены матрицы логического ранжирования по сравнительной оценке степени соответствия ИНТП критериям сравнения (табл. 2).

Используя полученные оценки ( $B_{icp}$  и  $X_{icp}$ , %), проводим комплексную многокритериальную оценку каждого из альтернативных вариантов ИНТП по формуле:

$$S = 0,01 \sum_{i=8}^n B_{icp} X_{icp}, \quad (1)$$

где  $S$  – скалярная величина рейтинга, которая характеризует комплексную оценку предпочтительности реализации данного ИНТП;

$n = 8$  – количество критериев сравнения;

$B_{icp}$  – оценка степени соответствия ИНТП критериям сравнения;

$X_{icp}$  – значение удельного веса влияния каждого критерия сравнения на функцию полезности.

Полученные данные скалярных величин рейтингов  $S$  для альтернативных вариантов сравниваемых ИНТП приведены в табл. 3.

Наибольшее значение скалярной величины  $S$  соответствует наиболее предпочтительному для реализации варианту ИНТП.

Таблица 2

## Сравнительная оценка степени соответствия инвестиционных научно-технических проектов (1–4) критериям сравнения (X1–X8)

$X_i$	Варианты	ИНТП 1	ИНТП 2	ИНТП 3	ИНТП 4	Всего баллов, m	$X_{ij}, m\%$	$R_i$	$\frac{1}{R_i}$	$X_{igr}, \%$	$B_{icp}, \%$
X1	ИНТП1		0,75	0,75	0,5	2,0	33,3	1,5	0,66	34,7	34,0
	ИНТП2	0,25		0,25	0,25	0,75	12,5	4	0,25	13,2	12,85
	ИНТП3	0,25	0,75		0,25	1,25	20,9	3	0,33	17,4	19,15
	ИНТП4	0,5	0,75	0,75		2,0	33,3	1,5	0,66	34,7	34,0
	$\Sigma$					6,0	100		1,9	100	100
X2	ИНТП1		0,75	0,75	0,5	2,0	33,3	2	0,5	24,0	28,65
	ИНТП2	0,25		0,25	0	0,5	8,3	4	0,25	12,0	10,15
	ИНТП3	0,25	0,75		0,25	1,25	20,9	3	0,33	16,0	18,45
	ИНТП4	0,5	1,0	0,75		2,25	37,5	1	1	48,0	42,75
	$\Sigma$					6,0	100		2,1	100	100
X3	ИНТП1		0,25	0,75	0,75	1,75	29,1	2	0,5	24,0	26,55
	ИНТП2	0,75		0,75	0,75	2,25	37,5	1	1	48,0	42,75
	ИНТП3	0,25	0,25		0,75	1,25	20,9	3	0,33	16,0	18,45
	ИНТП4	0,25	0,25	0,25		0,75	12,5	4	0,25	12,0	12,25
	$\Sigma$					6,0	100		2,1	100	100
X4	ИНТП1		0,75	0,75	0,5	2,0	33,3	1	1	48,0	40,65
	ИНТП2	0,25		0,75	0,5	1,5	25,1	3	0,33	16,0	20,55
	ИНТП3	0,25	0,25		0,25	0,75	12,5	4	0,25	12,0	12,25
	ИНТП4	0,5	0,5	0,75		1,75	29,1	2	0,5	24,0	26,55
	$\Sigma$					6,0	100		2,1	100	100
X5	ИНТП1		1,0	0,75	0,75	2,5	41,7	1	1	48,0	44,85
	ИНТП2	0		0,5	0,25	0,75	12,5	4	0,25	12,0	12,25
	ИНТП3	0,25	0,5		0,25	1,0	16,7	3	0,33	16,0	16,35
	ИНТП4	0,25	0,75	0,75		1,75	29,1	2	0,5	24,0	26,55
	$\Sigma$					6,0	100		2,1	100	100
X6	ИНТП1		1,0	1,0	0,75	2,75	45,9	1	1	48,5	47,2
	ИНТП2	0		0,5	0,25	0,75	12,5	3,5	0,28	13,6	13,05
	ИНТП3	0	0,5		0,25	0,75	12,5	3,5	0,28	13,6	13,05
	ИНТП4	0,25	0,75	0,75		1,75	29,1	2	0,5	24,3	26,7
	$\Sigma$					6,0	100		2,06	100	100
X7	ИНТП1		1,0	1,0	0,75	2,75	45,9	1	1	48,5	47,2
	ИНТП2	0		0,5	0,25	0,75	12,5	3,5	0,28	13,6	13,05
	ИНТП3	0	0,5		0,25	0,75	12,5	3,5	0,28	13,6	13,05
	ИНТП4	0,25	0,75	0,75		1,75	29,1	2	0,5	24,3	26,7
	$\Sigma$					6,0	100		2,11	100	100
X8	ИНТП1		0,75	1,0	0,5	2,25	37,5	1,5	0,66	34,7	36,1
	ИНТП2	0,25		0,75	0,25	1,25	20,8	3	0,33	17,4	19,1
	ИНТП3	0	0,25		0	0,25	4,2	4	0,25	13,2	8,7
	ИНТП4	0,5	0,75	1,0		2,25	37,5	1,5	0,66	34,7	36,1
	$\Sigma$					6,0	100		1,9	100	100

**Значение скалярных величин рейтингов *S* комплексной оценки предпочтительности реализации сравниваемых альтернативных вариантов ИНТП**

Вариант ИНТП	ИНТП 1	ИНТП 2	ИНТП 3	ИНТП 4
Рейтинг <i>S</i>	27,33	20,0	19,57	19,15

**Выводы.** Таким образом, разработанный матричный метод парных сравнений с использованием индексированных оценок позволяет обоснованно ранжировать альтернативные варианты ИНТП в порядке предпочтительности их реализации. Причем полученная экспертная информация может быть использована либо в качестве окончательного результата, на основании которого принимается решение, либо в качестве исходной информации для углубленной оценки вариантов ИНТП по другим значимым критериям.

**Список использованных источников**

1. Озерный В.М. Принятие решений / В.М. Озерный // Автоматика и телемеханика. – 1971. – № 11. – С. 22–29.  
 2. Булат А.Ф. Многокритериальная экспертная оценка альтернативных вариантов технических решений / А.Ф. Булат, В.А. Иванов, О.В. Рублюк [и др.] // Уголь Украины. – 1998. – № 2.

3. Рублюк О.В. Сравнительная многокритериальная экспертная оценка альтернативных вариантов технических объектов / О.В. Рублюк // Геотехническая механика: межведомственный сб. науч. трудов. – 2006. – Вып. 64. – С. 150–156.

4. Потоцкий В.В. Многокритериальная экспертная оценка качества альтернатив в задачах гуманитарного характера / В.В. Потоцкий, Е.А. Булат-Корнейчук, О.В. Рублюк, К.С. Голов, Е.З. Маланчук // Геотехническая механика: межведомственный сб. науч. трудов. – 2007.

5. Рублюк О.В. Патент № 90363 (МПК E01F15/00, E04H17/16) Бар'єрне дорожнє огороження автомагістралей (варіанти) / О.В. Рублюк, В.В. Потоцкий, В.О. Иванов.

6. Рублюк О.В. Патент № 86700 (МПК E04B1/32, E01B7/00, E04H17/16) Аркова конструкція / О.В. Рублюк, Л.Т. Хохлов, І.М. Мухін.

Проаналізовано розроблену методологію оперативної експертно-рейтингової оцінки пріоритетного вибору управлінських рішень при реалізації інвестиційних проектів інноваційної діяльності.

**Ключові слова:** управління, експерт, рейтинг, проект, інвестиції, інновації.

Methodology of operative expertly-rating estimation of preference choice of administrative decisions is in-process exposed during realization of investment projects of innovative activity.

**Key words:** management, expert, rating, project, investments, innovations.

Одержано 3.09.2013.

УДК 658.5:378

Т.М. ВЛАСЮК, кандидат економічних наук, доцент  
Київського національного університету технологій та дизайну

Д.А. МАКАТЬОРА, асистент Київського національного університету  
технологій та дизайну

## ІМІДЖЕВА ПРИВАБЛИВІСТЬ НАПРЯМІВ ПІДГОТОВКИ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ

У статті визначено рівень та встановлено категорії іміджевої привабливості напрямів підготовки освітньо-кваліфікаційного рівня «бакалавр» вищих навчальних закладів, що готують фахівців у галузі легкої промисловості.

**Ключові слова:** вищий навчальний заклад, освітньо-кваліфікаційний рівень, бакалавр, попит, пропозиція, іміджева привабливість.

Розвиток ринкових відносин в Україні корінним чином змінив економічні умови функціонування вищих навчальних закладів (ВНЗ). На сучасному етапі їх діяльність характеризується нестабільністю, підвищенням конкуренції на ринку послуг, недостатнім фінансуванням освіти. Університети самі стають суб'єктами ринкової економіки і орієнтуються на потреби ринку споживачів. У таких умовах важливо підвищувати конкурентоспроможність ВНЗ, на яку впливає привабливість напрямів підготовки (спеціальностей), за якими ведеться навчання майбутніх фахівців, виходячи із зацікавленості абітурієнтів, враження, що склалося про рівень престижності вишу, іміджу.

Абітурієнтів, які мають мотивацію до здобуття вищої освіти та здібності, в першу чергу цікавлять якість освітньої діяльності вищого навчального закладу, його престиж у системі, сприяння працевлаштуванню після закінчення навчання, подальше просування кар'єрними сходами, соціальний захист на ринку праці [13]. Одним з підходів до якості надання освітніх послуг є рейтингова оцінка діяльності вищих навчальних закладів (ВНЗ).

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В Україні постійно проводить-

ся робота щодо розробки і вдосконалення різних методик ранжування ВНЗ. Це рейтинг МОНмолодьспорту України, який визначено у рамках проекту «Національна система рейтингового оцінювання вищих навчальних закладів» відповідно до Програми економічних реформ Президента України, та рейтинг «Топ-200 Україна» в рамках проекту «Топ-200 Україна» кафедри ЮНЕСКО «Вища технічна освіта, прикладний системний аналіз й інформатика» [2; 14]. Досить популярним є загальнонаціональний рейтинг «Компас», який підготовлено в межах реалізації програми «Сучасна освіта» [15].

Цікавою є методика, запропонована професором В.С. Пономаренко, яка враховує моно- та поліказувальний підходи до оцінки привабливості ВНЗ [12].

Слід зазначити, що реакцією на загострення конкуренції між ВНЗ світу стала поява міжнародних рейтингів, що порівнюють успіхи провідних університетів.

У сучасній науковій літературі присвячено достатньо уваги дослідженню показників ранжування ВНЗ. Проте не існує єдиного загального (універсального, узагальненого) показника, який би дав змогу оцінити іміджеву привабливість для споживачів (абітурієнтів, батьків, роботодав-



ців) напрямів підготовки (спеціальностей) вищих навчальних закладів.

**Метою дослідження** є розробка методики рейтингової оцінки іміджевої привабливості напрямів підготовки (спеціальностей) ВНЗ та визначення категорії їх іміджевої привабливості.

**Основні результати дослідження.** Останнім часом зростає увага Уряду до проблем легкої промисловості України. Для налагодження ситуації в цій галузі необхідно не тільки створювати сприятливі умови для розвитку власного виробництва, а й захищати ринок від неякісного дешевого імпорту. Науковці з цього приводу зазначають: «Тут комплекс заходів потрібний. Не тільки податкові, кредитові, а й це ще перевірка якості того, що нам завозиться, і серйозні бар'єри на кордоні для неякісних товарів широкого вжитку. Дуже серйозні бар'єри» [11].

Вищенаведене дає підставу говорити про підвищення престижності вищих навчальних закладів, що готують фахівців у галузі легкої промисловості.

Підготовку фахівців у галузі легкої промисловості в Україні здійснюють три провідних університети: Київський національний університет технологій та дизайну – КНУТД, Хмельницький національний університет – ХНУ, Херсонський національний технічний університет – ХНТУ (табл. 1) [7].

Таблиця 1

**Характеристика ВНЗ, що готують фахівців у галузі легкої промисловості**

Показник	КНУТД	ХНУ	ХНТУ
Кількість студентів	11000	15000	7000
Кількість заяв на одне місце ліцензованого обсягу	1,19	1,76	0,94
Кількість заяв на одне місце державного замовлення	7,98	9,94	7,57
Середній бал ЗНО абітурієнтів	163,04	160,87	159,81
Середній бал атестата абітурієнтів	168,27	159,71	167,64

Вищенаведена характеристика ВНЗ не може визначити рівень іміджевої привабливості навчального закладу для споживачів.

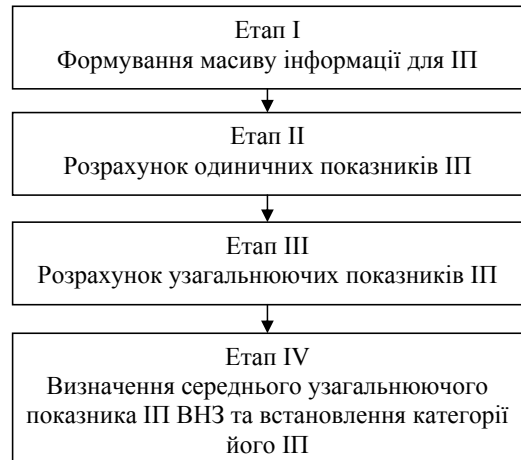
Для обґрунтованого вибору ВНЗ авторами пропонується методика визначення іміджевої привабливості (ІП) напрямів підготовки, спеціальностей та ВНЗ, яка базується на співвідношенні показників попиту та пропозиції на здобуття вищої освіти.

Поняття «попит» нами розглядається – як представлена на ринку потреба, намір, вимога, бажання і можливість споживачів купити товари чи послуги (здобути вищу освіту) за певну ціну протягом певного проміжку часу і в певному регіоні.

Пропозиція – це сукупність товарів і послуг на ринку, що пропонуються для продажу [5; 6].

Відповідно до цих визначень, на нашу думку, «іміджева привабливість ВНЗ» – це властивість раціонального або емоційного характеру викликати інтерес та зацікавленість абітурієнтів в отриманні вищої освіти в певному ВНЗ, сформована в результаті комунікаційного сприйняття ними тих чи інших його характеристик [6].

Оцінку іміджевої привабливості ВНЗ пропонується проводити в такій послідовності (рис. 1).



**Рис. 1. Послідовність оцінки ІП ВНЗ та встановлення категорії його ІП**

Розглянемо порядок визначення ІП ВНЗ детальніше:

Етап I. Оскільки привабливість є показником відновним, при формуванні масиву інформації для оцінки ІП ВНЗ до-

бираються тільки ті напрями підготовки (спеціальності), за якими ведеться підготовка фахівців як мінімум у двох навчальних закладах.

Етап II. Для оцінки іміджевої привабливості обрано такі одиничні показники: відсоток заповнення ліцензійного обсягу –  $X_1$ ; відношення фактичного конкурсу на місця державного замовлення до еталонного (максимального) значення –  $X_2$ ; фактичне співвідношення студентів, які зараховані на перший курс на навчання за кошти фізичних і юридичних осіб, та студентів, які зараховані на навчання за державним замовленням –  $X_3$ ; фактичне співвідношення фактичної ціни до еталонної (мінімальної), помноженої на питому вагу студентів, зарахованих на навчання за кошти юридичних і фізичних осіб у ліцензійному обсязі за мінусом державного замовлення –  $X_4$ ; відношення ліцензійного обсягу до еталонного обсягу (еталоном обрано найбільший ліцензійний обсяг серед ВНЗ, що аналізуються) –  $X_5$ ; відношення обсягу державного замовлення до еталонного обсягу (еталоном обрано найбільше державне замовлення серед ВНЗ, що аналізуються) –  $X_6$ ; відношення обсягу державного замовлення до еталонного обсягу (еталоном обрано найбільше державне замовлення серед ВНЗ, що аналізуються) –  $X_7$ .

Оскільки всі показники, обрані для оцінки, є стимуляторами, то показники іміджевої привабливості отримані шляхом ділення фактичного значення показників на еталонне (максимальне) значення.

Етап III. Узагальнюючий показник іміджевої привабливості окремої складової (напрямку підготовки, спеціальності, ВНЗ) визначається за формулою [4; 6; 8; 10; 18]:

$$D = \sum_{i=1}^n \alpha_i \sqrt{\prod_{i=1}^n x_i^{\alpha_i}}, \quad (1)$$

де  $x_i$  – параметри іміджевої привабливості;

$\alpha_i$  – коефіцієнт вагомості,  $0 \leq \alpha_i \leq 1$ .

Для оцінки іміджевої привабливості приймемо, що вагомість усіх показни-

ків дорівнює одиниці, тоді вираз (1) набуде вигляду:

$$D = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n x_i}. \quad (2)$$

Етап IV. При оцінці іміджевої привабливості ВНЗ узагальнюючий показник  $\Pi$  визначають за формулою:

$$R_i^{\overline{ВНЗ}} = \frac{\sum_{j=1}^n R_{ij}}{n}, \quad (3)$$

де  $R_i^{\overline{ВНЗ}}$  – узагальнюючий показник  $\Pi$  ВНЗ;

$R_{ij}$  – узагальнюючий показник  $\Pi$   $j$ -го напрямку підготовки (спеціальності)  $i$ -го ВНЗ;

$n$  – кількість напрямів підготовки (спеціальностей) ВНЗ, які беруть участь в оцінці  $\Pi$  (див. етап I).

Проведемо оцінку іміджевої привабливості вищих навчальних закладів України, що готують фахівців для легкої промисловості за освітньо-кваліфікаційним рівнем «бакалавр» (табл. 3). Вихідні дані для формування масиву інформації для оцінки  $\Pi$  напрямів підготовки (спеціальностей) ВНЗ отримані з інформаційної системи «Конкурс» [9].

Для кожного ВНЗ кількість напрямів підготовки визначалася порівнянням з іншими ВНЗ і складає: КНУТД – 18, ХНУ – 17, ХНТУ – 19.

Одиничні показники іміджевої привабливості напрямів підготовки ВНЗ, що готують фахівців у галузі легкої промисловості, наведено в табл. 4.

На основі отриманих значень одиничних показників (табл. 4) визначимо рівень іміджевої привабливості ВНЗ за ОКР «бакалавр» (табл. 5).

На основі отриманих значень показників узагальнюючого показника  $\Pi$  ВНЗ можна визначити категорію його  $\Pi$  (табл. 6).

На підставі отриманих узагальнюючих показників  $\Pi$  робимо висновок, що всі ВНЗ належать до категорії С (оцінка «задовільно»), що пояснюється зниженням попиту на здобуття вищої освіти за напрямками підготовки (спеціальностями)

Таблиця 3

**Вихідні дані для оцінки іміджевої привабливості вищих навчальних закладів України,  
що готують фахівців у галузі легкої промисловості**

Напрямы підготовки	Ліцензовані обсяги		Державне замовлення		Зараховано на навчання		Подано заяв		Прохідний бал		Вартість одного року навчання, грн							
	ХНУ	ХТУ	ХНУ	ХТУ	ХНУ	ХТУ	ХНУ	ХТУ	ХНУ	ХТУ	ХНУ	ХТУ						
Професійна освіта	30	-	175	20	-	20	20	29	-	87	571,1	-	562,6	9600	-	8000		
Дизайн	60	44	240	13	20	60	26	44	168	47	692,7	661,6	704,7	15200	9000	16000		
Економічна кібернетика	50	85	25	15	5	24	28	10	166	179	691,4	665,4	674	10200	8000	10000		
Економіка підприємства	60	190	190	12	12	13	18	34	39	151	676,3	667,7	700,7	10900	7000	10500		
Фінанси і кредит	90	215	75	10	15	0	24	47	33	212	687,3	679,7	0	13000	8000	10500		
Маркетинг	30	50	80	14	5	13	22	9	41	150	669,9	653,3	678,8	10900	6000	10500		
Облік і аудит	95	185	50	12	12	5	36	18	12	236	697,6	643,4	702,6	12500	8000	10500		
Товарознавство і торговельне підприємництво	-	25	25	-	5	8	-	5	9	-	41	95	-	611	641,5	-	5100	10000
Менеджмент	110	245	150	12	25	35	35	61	70	200	685,6	657,5	671,4	10900	7200	10500		
Комп'ютерні науки	60	-	100	35	-	55	37	-	67	183	613,9	-	623,1	10900	-	10000		
Автоматизація та комп'ютерно-інтегровані технології	-	120	150	-	20	55	-	20	60	-	55	413	-	571,2	621,4	-	5500	9500
Інженерна механіка	75	123	100	23	25	15	23	25	15	50	585,7	529,1	574,5	9600	4500	7500		
Електромеханіка	40	50	50	15	0	20	15	0	20	48	579,9	0	578,5	9600	5000	9000		
Метрологія та інформаційно-вимірвальні технології	-	25	50	-	15	7	-	15	7	-	28	89	-	551,8	579,7	-	4500	8000
Метрологія, стандартизація та сертифікація	-	-	50	-	-	13	-	-	13	-	96	-	-	596,6	-	-	8000	8000
Хімічна технологія	55	119	270	14	22	50	14	25	50	14	52	202	580,8	610,5	561,9	9600	4000	7000
Технологія та дизайн текстильних матеріалів	-	100	120	-	15	25	-	15	25	-	40	109	-	576,1	576,1	-	4000	8000
Технологія виробів легкої промисловості	130	100	335	36	20	100	36	24	100	36	63	251	569,5	619,5	574,8	9600	4700	9000
Комп'ютерна інженерія	110	95	60	60	30	15	65	31	15	216	633,4	584,4	576,2	10900	7500	7100		
Машинобудування	105	150	-	34	15	-	34	15	-	59	560	540,1	-	9600	4500	-		
Програмна інженерія	50	145	-	13	25	-	13	28	-	105	631,1	633,8	-	10900	6500	-		
Філологія. Іноземна мова	110	50	-	50	30	-	79	48	-	382	608,3	670,7	-	12500	9000	-		

Таблиця 4

## Показники імідажевої привабливості ВНЗ, що готують фахівців у галузі легкої промисловості

Напрямок підготовки	X <sub>1</sub>		X <sub>2</sub>		X <sub>3</sub>		X <sub>4</sub>		X <sub>5</sub>		X <sub>6</sub>		X <sub>7</sub>	
	ХНУ	ХНТУ	КНУ	КНУТД	ХНУ	ХНТУ	КНУ	КНУТД	ХНУ	ХНТУ	КНУ	КНУТД	ХНУ	ХНТУ
Професійна освіта	1	0,17	0,33	1	-	-	-	-	0,17	-	1	1	1	-
Дизайн	0,43	1	0,47	0,44	1	0,56	0,67	1	0,44	0,94	1	0,22	0,33	1
Економічна кібернетика	1	0,69	0,83	0,57	0,62	1	0,60	0,87	1	0,57	0,95	0,29	1	0,33
Економіка підприємства	1	0,60	0,68	0,39	0,66	1	0,25	0,92	1	0,61	1	0,92	0,92	1
Фінанси і кредит	0,61	0,50	1	0,94	0,94	1	0,66	1	0,49	0,28	1	0,35	0,67	1
Маркетинг	1	0,18	0,51	0,32	0,54	1	0,27	0,37	1	0,10	0,81	0,38	0,63	1
Облік і аудит	1	0,26	0,63	0,84	0,64	1	1	0,25	0,70	1	0,45	0,51	1	0,42
Товарознавство і торговельно-підприємство	-	0,57	1	-	0,69	1	-	-	1	-	1	-	0,63	1
Менеджмент	0,68	0,53	1	1	0,63	0,90	1	0,75	0,52	0,80	0,37	1	0,34	0,71
Комп'ютерні науки	0,92	-	1	0,65	-	1	0,26	-	1	0,33	-	1	0,64	-
Автоматизація та комп'ютерно-інтегровані технології	-	0,42	1	-	0,37	1	-	-	1	-	1	-	0,36	-
Інженерна механіка	1	0,66	0,49	0,27	0,23	1	-	-	0,61	1	0,81	0,92	1	0,60
Електромеханіка	0,94	-	1	0,56	-	1	-	-	0,80	1	1	0,75	-	1
Метрологія та інформаційно-вимірвальні технології	-	1	0,23	-	0,15	1	-	-	-	-	0,50	1	-	0,47
Хімічна технологія	1	0,83	0,73	0,25	0,59	1	-	1	0,20	0,44	1	0,28	0,44	1
Технологія та дизайн текстильних матеріалів	-	0,72	1	-	0,61	1	-	-	-	-	0,83	1	-	0,60
Технологія виробів легкої промисловості	0,93	0,80	1	0,32	1	0,80	-	1	0,39	0,30	1	0,36	0,20	1
Комп'ютерна інженерія	1	0,55	0,42	0,60	1	0,36	1	0,40	1	0,08	-	0,55	1	0,50
Машинобудування	1	0,31	-	0,79	1	-	-	-	0,70	1	-	-	1	0,44
Програмна інженерія	1	0,74	-	0,94	1	-	1	-	0,35	1	-	-	0,52	1
Філологія. Іноземна мова	0,75	1	-	1	0,62	-	0,97	1	0,75	1	-	1	0,60	-

Таблиця 5

## Показники іміджевої привабливості ВНЗ, що готують фахівців у галузі легкої промисловості

Напрямок підготовки	ХНУ	ХНТУ	КНУТД
Професійна освіта	–	–	–
Дизайн	0,43	0,55	0,95
Економічна кібернетика	0,80	0,79	0,69
Економіка підприємства	0,20	0,79	0,95
Фінанси і кредит	0,65	0,74	–
Маркетинг	0,61	0,36	0,87
Облік і аудит	0,89	0,43	0,58
Товарознавство і торговельне підприємництво	–	–	1
Менеджмент	0,70	0,68	0,83
Комп'ютерні науки	0,57	–	1
Автоматизація та комп'ютерно-інтегровані технології	–	–	1
Інженерна механіка	–	–	–
Електромеханіка	–	–	–
Метрологія та інформаційно-вимірювальні технології	–	–	–
Хімічна технологія	–	0,71	–
Технологія та дизайн текстильних матеріалів	–	0,00	–
Технологія виробів легкої промисловості	–	0,65	–
Комп'ютерна інженерія	0,93	0,49	–
Машинобудування	–	0,00	–
Програмна інженерія	–	0,96	–
Філологія. Іноземна мова	0,90	0,78	–
Узагальнений рівень іміджевої привабливості ВНЗ ( $R_i^{\overline{ВНЗ}}$ )	0,39	0,42	0,44

Таблиця 6

## Показники іміджевої привабливості

Оцінка	Значення показників	Категорія ВНЗ	Характеристика
Відмінно	1,00–0,80	А	Найвища іміджева привабливість ВНЗ, усі показники максимально наближені до еталонних значень
Добре	0,79–0,63	В	Висока іміджева привабливість, показники мають несуттєве відхилення від еталонних
Задовільно	0,62–0,37	С	Середня іміджева привабливість, показники мають середні значення
Незадовільно	0,36–0,20	Д	Низька іміджева привабливість, показники мають низькі значення
Погано	0,19–0,00	Е	Критична іміджева привабливість, показники мають значне відхилення від еталонних (нульові)

у зв'язку із занепадом останніми роками вітчизняних підприємств легкої промисловості.

З метою захисту внутрішнього ринку товарів легкої промисловості пропонується: захистити внутрішній ринок від масового низькопробного імпорту товарів легкої промисловості; підприємствам лег-

кої промисловості приділяти значну увагу оновленню техніки і технології відповідно до світових стандартів. Це сприятиме збільшенню обсягу випуску вітчизняної продукції та підвищенню попиту на здобуття якісної вищої освіти.

**Висновки.** Використання рейтингів вищих навчальних закладів є важли-

вим і ефективним інструментом забезпечення якості вищої освіти, яка визначається на основі двох базових ознак: ефективності політики зарахування у студенти і успіхів випускників у працевлаштуванні та кар'єрному зростанні. В основу розробленої авторами методики покладено ознаку ефективності політики зарахування у студенти, тому вона орієнтована на попит абітурієнтів та їхніх батьків оскільки сприятиме обґрунтованому вибору на пряму підготовки (спеціальності) та вищого навчального закладу.

Запропонована методика дозволяє провести рейтингову оцінку напрямів підготовки (спеціальностей) вищих навчальних закладів, а також визначити категорії їх іміджевої привабливості. Використання методики сприятиме визначенню недоліків у діяльності ВНЗ, а саме напрямів підготовки (спеціальностей), які не користуються попитом, та приверне увагу керівництва вишів до необхідності вживання заходів щодо підвищення їх рейтингу.

#### Список використаних джерел

1. Закон України від 17 січня 2002 року № 2984-III «Про вищу освіту» // Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2984-14/page1>. – (дата звернення: 14.02.2013).

2. Наказ Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України від 10 січня 2012 року № 18/20331 «Про затвердження Положення про національну систему рейтингового оцінювання діяльності вищих навчальних закладів» // Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0018-12>. – (дата звернення: 14.02.2013).

3. Адвокатова Н.О. Дослідження сучасного стану підприємств легкої промисловості України / Н.О. Адвокатова // Економічні інновації. – 2012. – № 47. – С. 5–14.

4. Адлер Ю.П. Планирование эксперимента при поиске оптимальных условий / Ю.П. Адлер, Е.В. Маркова,

Ю.В. Грановский. – М.: Наука, 1976. – 280 с.

5. Грищенко І.М. Комерційна діяльність посередницьких підприємств: підручник для вищ. навч. закладів / І.М. Грищенко. – К.: Грамота, 2009. – 448 с.

6. Грищенко І.М. Методика рейтингової оцінки іміджевої привабливості спеціальностей вищого навчального закладу / І.М. Грищенко, Т.М. Власюк, Д.А. Макадьора // Вісник Хмельницького національного університету. – 2013. – № 1. – С. 245–252.

7. Довідник ВНЗ України [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Видавництва «Плеяди». – Режим доступу: <http://osvita.ua/vnz/guide/17/473/> – (дата звернення: 21.02.2013).

8. Грищенко І.М. Оцінка іміджевої привабливості спеціальності «Економіка підприємства» у вищих навчальних закладах / І.М. Грищенко, Т.М. Власюк, Д.А. Макадьора // Економіка і держава. – 2013. – № 5. – С. 32–36.

9. Інформаційна система «Конкурс» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vstup.info/> – (дата звернення: 13.02.2013).

10. Менчер Э.М. Некоторые методические вопросы применения обобщенной функции полезности при изучении и оптимизации технологических процессов / Э.М. Менчер, Ю.Е. Заславская, Н.П. Минина // Сборник трудов ВНИИнеурд. – 1975. – № 39. – С. 7–12.

11. Микола Азаров провів засідання Ради підприємців [Електронний ресурс] / Микола Азаров // Офіційний сайт Партії регіонів України – Режим доступу: <http://www.partyofregions.org.ua/ua/news/event/5107e2cb3fcad0750b000007> – (дата звернення: 21.02.2013).

12. Пономаренко В.С. Проблеми підготовки компетентних економістів та менеджерів в Україні: монографія / В.С. Пономаренко. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2012. – 328 с.

13. Ранжування ВНЗ III–IV рівнів акредитації [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Центру міжнародних проектів НДІ прикладних інформацій-

них технологій «Євро Освіта». – Режим доступу: <http://euroosvita.net/index.php/?category=16&id=324> – (дата звернення: 13.02.2013).

14. Рейтинг вузів від ЮНЕСКО «Топ-200 Україна» – 2011 [Електронний ресурс] // Вища освіта. Інформаційно-аналітичний портал про вищу освіту в Україні та закордоном. – Режим доступу: <http://vnz.org.ua/rejtyngy-vnz/junesko/614-rejtyng-vuziv-vid-junesko-top-200-ukrayina> – (дата звернення: 13.02.2013).

15. Сводный рейтинг украинских вузов «Компас-2012» [Электронный ресурс] // Компас. Рейтинг украинских высших учебных заведений по степени удовлетворённости образованием. – Ре-

жим доступа: [http://www.yourcompass.org/PDF%20Tables/RATING\\_Compas\\_2012\\_rus.pdf](http://www.yourcompass.org/PDF%20Tables/RATING_Compas_2012_rus.pdf) – (дата обращения: 12.02.2013).

16. Статистичний щорічник України за 2011 р. // Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> – (дата звернення: 13.02.2013).

17. Тихомиров В.Б. Планирование и анализ эксперимента (при проведении исследований в легкой и текстильной промышленности) / В.Б. Тихомиров. – М.: Легкая индустрия, 1974. – 262 с.

18. Harington E.C. The desirability function / E.C. Harington // Industrial Quality Control. – 1965. – № 10. – P. 494–498.

В статье определен уровень и установлены категории имиджевой привлекательности направлений подготовки образовательно-квалификационного уровня «бакалавр» высших учебных заведений, которые ведут подготовку специалистов в отрасли легкой промышленности.

**Ключевые слова:** *высшее учебное заведение, образовательно-квалификационный уровень, бакалавр, спрос, предложение, имиджевая привлекательность.*

The article explores the concept of specialties «image appeal» of institutes of higher education. It proposes an evaluation methodology of specialties image appeal (fields of study) of universities that train specialists in the field of light industry. This article appraises the level of image appeal in higher education for the qualification of «Bachelor» and defined categories of image appeal.

**Key words:** *university, education level, bachelor, demand, supply, image appeal.*

*Одержано 3.09.2013.*

УДК 339.9

*В.К. ГАЛИЦИН*, доктор економічних наук професор  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»,

*О.П. СУСЛОВ*, доктор економічних наук професор  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»,

*О.М. МЕЗЕНЦЕВ*, кандидат економічних наук, доцент  
ПВНЗ «Європейський університет»

## МУЛЬТИФРАКТАЛЬНА МОДЕЛЬ ПРОГНОЗУВАННЯ КРИЗОВОГО СТАНУ ВАЛЮТНОГО РИНКУ

Розроблено мультифрактальну модель кризового стану валютного ринку та доведено, що зміна фрактальних властивостей часового ряду є індикатором валютної кризи. На основі розрахунків локального коефіцієнта Херста показано, що зменшення його величини є фрактальним індикатором-передвісником валютної кризи.

*Ключові слова: модель, валютний ринок, часовий ряд, мультифрактальність, самоподібність, тренд, спектр.*

**Вступ.** Поняття валютного ринку включає в себе різноманіття фінансових інструментів та інститутів, органів регулювання та інших учасників, які чинять різноспрямований вплив на динаміку валютного курсу, що призводить до його мінливості, яка, у свою чергу, є основною причиною його невизначеності.

Закономірності розвитку валютної системи відображають основні етапи розвитку національного і світового господарства. Разом з тим періодично виникає невідповідність функціонування світової валютної системи змінам у структурі світового господарства, що призводить до виникнення кризи цієї системи. Під кризою світової валютної системи розуміють загострення валютних протиріч, різке порушення її функціонування, що проявляється у невідповідності структурних принципів організації світового валютного механізму зміненню умовам виробництва.

Загальновідомо, що на сьогодні у світовій економіці сформувався ряд серйозних дисбалансів, які можуть впливати не лише на економіки тих країн, де вони ви-

никають, але й на інші країни, підриваючи тим самим їх фінансову стабільність, що може, зрештою, призвести до розгортання фінансової кризи.

Численні наукові дослідження довели, що періоди фінансової нестабільності, які передують кризі, можуть мати спільні основні елементи. Тому через великі втрати, які несе економіка у результаті фінансових криз, дослідники зосередилися на розробці моделей прогнозування можливих змін на валютному ринку з метою передбачення критичних та кризових явищ і реагування на них належним чином.

**Аналіз досліджень і публікацій з проблеми.** Теорія ефективного ринку, яка досить довго домінувала (а іноді використовується практиками і сьогодні) у середовищі фінансових аналітиків і практиків, основною метою вважає пояснення статистичної структури ринків. Головніми положеннями цієї парадигми є такі:

– цінові коливання узгоджуються з теорією випадкових блукань і розподілені за нормальним законом;



– майбутні зміни цін не можуть бути виведені з попередніх, тобто поточні ціни враховують усю необхідну інформацію і «не пам'ятають» минулого.

Зрозуміло, що ця теорія не в змозі пояснити довгих хвостів розподілу цінних флуктуацій, кластеризації волатильності [1] і причин кризових явищ [2–5]. Тому на зміну теорії ефективного ринку прийшла модель мультифрактального ринку, в якій передбачається, що на ринку співіснують агенти з різними стратегіями, які працюють у різних часових проміжках, з різними обсягами, а цінова динаміка при цьому подібна за різних масштабів, тобто є самоподібною [6–8].

Найбільш загальний опис природи самоподібних об'єктів дозволяє зробити теорія мультифракталів, які характеризуються нескінченною ієрархією розмірностей, що дозволяє відрізнити однорідні об'єкти від неоднорідних [9]. Концепція мультифрактального формалізму [6] дає ефективний інструмент для вивчення і кількісного опису широкого різноманіття складних систем [10].

**Метою статті** є моделювання процесу прогнозування кризового стану валютного ринку на основі теорії мультифракталів.

**Виклад основного матеріалу.** Носієм мультифрактальної міри є множина  $L$  – об'єднання фрактальних підмножин  $L_\alpha$ . Тобто мультифрактал можна розуміти як об'єднання різних однорідних фрактальних підмножин  $L_\alpha$  початкової множини  $L$ , кожна з яких має власне значення фрактальної розмірності.

Для характеристики мультифрактальної множини використовують так звану функцію мультифрактального спектра  $f(\alpha)$  – спектр сингулярностей мультифрактала. Величина  $f(\alpha)$  фактично дорівнює хаусдорфовій розмірності однорідної фрактальної підмножини  $L_\alpha$ , яка робить домінуючий внесок у деяку статистичну суму – моменту порядку  $q$ .

Крім того, для опису мультифрактала використовують узагальнені фрактальні розмірності  $D_q$ , які визначаються співвідношенням:

$$D_q = \lim_{r \rightarrow 1} \frac{1}{q-1} \frac{\ln \sum_{i=1}^N p_i^q}{\ln r}, \quad (1)$$

де  $p_i$  – вірогідність потрапляння випадкової величини в деякий діапазон  $r$ .

Співвідношення між  $D_q$  і показниками  $q$  і  $r$  має вигляд:

$$\tau(q) = (1-q)D_q. \quad (2)$$

Функції  $f(\alpha)$  і  $\tau(q)$  пов'язані між собою співвідношенням,

$$\tau(q) = f(\alpha - q\alpha), \quad (3)$$

де  $\alpha$  як функція від  $q$  визначається з розв'язку рівняння:

$$\frac{d}{d\alpha}(q\alpha - f(\alpha)) = 0. \quad (4)$$

І навпаки, якщо відомий показник мультифрактального скейлінгу  $\tau(q)$ , то мультифрактальний спектр може бути знайдено за формулою:

$$f(\alpha(q)) = \tau(q) + q\alpha(q), \quad (5)$$

де  $\alpha(q) = -\frac{d\tau(q)}{dq}$ .

Це співвідношення задає криву  $f(\alpha)$  параметрично, тобто як функцію від параметра  $q$ , і є перетворенням Лежандра від змінних  $q$  і  $\tau$  до змінних  $\alpha$  і  $f$ .

Мультифрактальний спектр для обраного часового ряду знаходиться за допомогою мультифрактального аналізу детрендованих флуктуацій [11]. Сутність його зводиться до послідовності певних кроків.

Спочатку з ряду  $x(k)$ ,  $k = 0, 1, 2, \dots, N$  виділяється так званий флуктуаційний профіль:

$$y(i) = \sum_{k=1}^i [x(k) - \bar{x}]. \quad (6)$$

Далі одержані значення поділяються на сегменти довжиною  $s$ , які не перетинаються, а загальне їх число дорівнює цілому значенню  $N_s = [N/s]$ . Оскільки довжина ряду не завжди кратна шкалі  $s$ , то у загальному випадку останній проміжок містить кількість точок, меншу за  $s$ . При

цьому процедура поділу на сегменти повторюється, починаючи з протилежного кінця ряду. Отже, загальне число сегментів дорівнює  $2N_s$ .

Оскільки флуктуації випадкової величини  $y(i)$  внаслідок наявності тренду відбуваються навколо значення  $y_v(i) \neq 0$ , то далі виділяється для кожного сегмента локальний тренд  $y_v(i)$ . Для цього можна використати метод найменших квадратів, представляючи тренд  $y_v(i)$  поліномом, ступінь якого обирається таким чином, щоб забезпечити інтерполяцію з похибкою, що не перевищує задану величину.

На наступному кроці обчислюється дисперсія:

$$\Omega(v, s) = \frac{1}{s} \sum_{i=1}^s \{y[(v-1)s+i] - y_v(i)\}^2 \quad (7)$$

для сегментів  $v = 1, \dots, N_s$  у прямому напрямі та відповідне значення:

$$\Omega(v, s) = \frac{1}{s} \sum_{i=1}^s \{y[(N-(v-N_s)s+i] - y_v(i)\}^2 \quad (8)$$

для зворотної послідовності:

$$v = N_s + 1, \dots, 2N_s.$$

Наступним кроком є введення так званої деформованої дисперсії

$$\Omega_q(s) = \left\{ \frac{1}{2N} \sum_{v=1}^{2N_s} [\Omega(v, s)]^{q/2} \right\}^{1/q}, \quad (9)$$

яка знаходиться шляхом піднесення виразів (8) і (9) до ступеня  $q$  з наступним усередненням за усіма сегментами. При  $q = 0$  рівність (9) призводить до невизначеності. У цьому випадку слід користуватися виразом:

$$\Omega_0(s) = \exp \left\{ \frac{1}{4N_s} \sum_v^{2N_s} \ln[\Omega(v, s)] \right\}. \quad (10)$$

Якщо ряд, що досліджується, зводиться до самоподібної множини, то флуктуаційна функція  $\Omega_q(s)$  зводиться до ступеневої залежності:

$$\Omega_q(s) \propto s^{h(q)} \quad (11)$$

з узагальненим коефіцієнтом Херста  $h(q)$ .

З формул (9) і (10) маємо, що при  $q = 2$  цей показник зводиться до загальноновідомого стандартного коефіцієнта Херста  $H$ . Для часових рядів, які відповідають монофрактальній множині, флуктуаційна функція  $\Omega(v, s)$  однакова для всіх сегментів  $v$ , а узагальнений показник Херста  $h(q) = H$  не залежить від параметра деформації  $q$ .

На рис. 1–4 наведено підтвердження мультифрактальної моделі для довільно обраної валюти – курсу британського фунта у відношенні до американського долара за період з початку 1971 р. до кінця березня 2010 р.

Рис. 1а свідчить про те, що часовий ряд є нестационарним динамічним рядом і містить періоди стрімких підйомів і спадів, які відповідають кризовим станам. Протягом цих періодів волатильність ринку зростає, що чітко проявляється на рис. 1б. При цьому кластери волатильності виходять за межі нормального закону ( $\pm 3\sigma$ ), виділеного у смугу штриховими лініями.

Відсутність нормального закону розподілу для флуктуацій на валютному ринку підтверджує і рис. 2а, на якому гаусів розподіл (суцільна лінія) порівнюється з наявним для нормалізованих прибутковостей британським фунтом (gbp). Очевидно, що, на відміну від нормального розподілу, досить вірогідними є флуктуації, які значно (у цьому випадку більше ніж у три рази) перевищують  $\pm 3\sigma$ . Саме ці «довгі, або важкі, хвости» і містять кризові явища.

Рис. 2б свідчить про слабку персистентність досліджуваного часового ряду: коефіцієнт Херста  $H$ , розрахований методом аналізу детрендованих флуктуацій, дорівнює 0,55. Такий результат відповідає випадку  $q = 2$  у процедурі мультифрактального аналізу детрендованих флуктуацій (6)–(11).

Застосування процедури мультифрактального аналізу (6)–(11) свідчить про мультифрактальність часового ряду (рис. 3). Дійсно, як функція мультифрактального спектра  $f(\alpha)$  (рис. 3а), так і значення узагальненого коефіцієнта Херста  $h(q)$  вказують на існуючий розподіл ко-

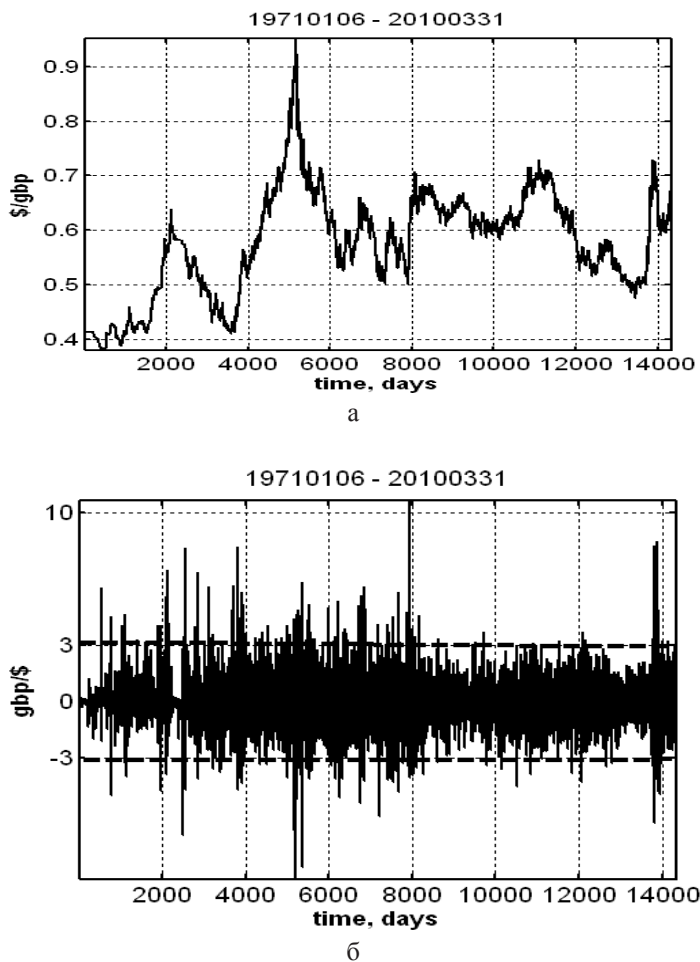


Рис. 1. Цінові коливання (а) і нормалізовані прибутковості (б) для курсу британського фунта

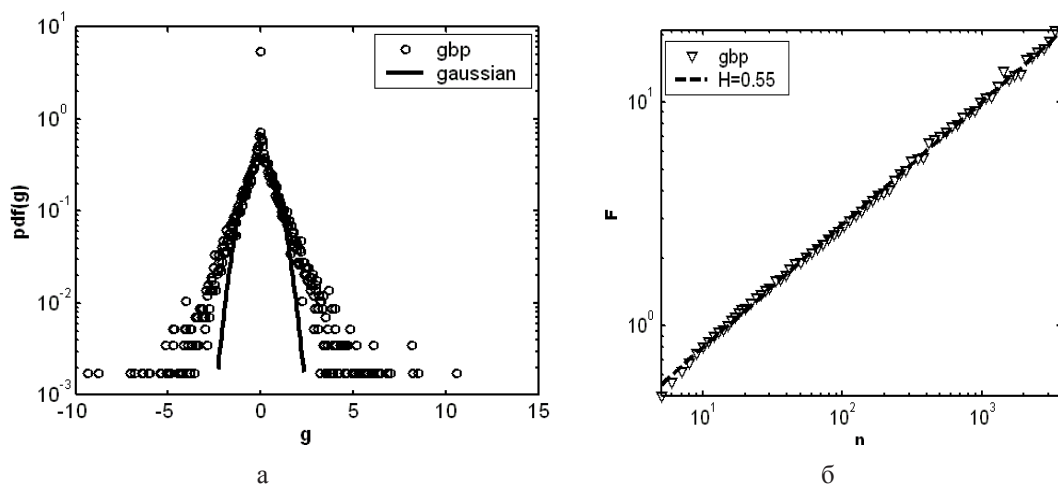


Рис. 2. Функція розподілу нормалізованих прибутковостей (а) і коефіцієнт Херста (б)

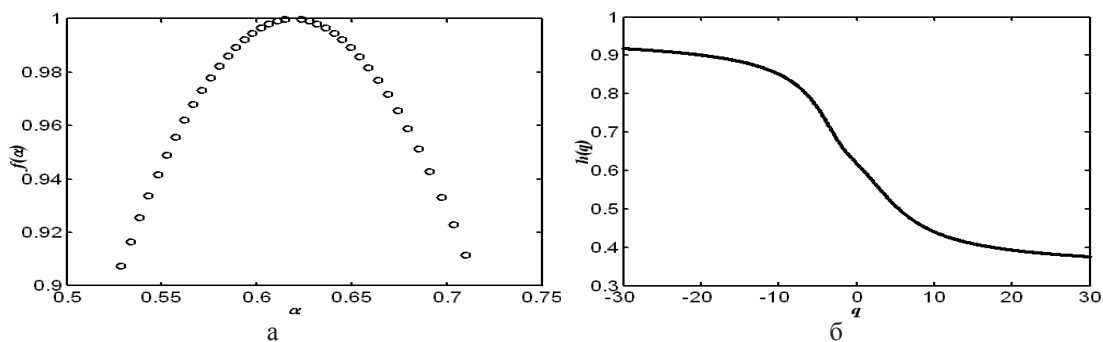


Рис. 3. Функція мультифрактального спектра  $f(\alpha)$  і узагальненого коефіцієнта Херста  $h(q)$

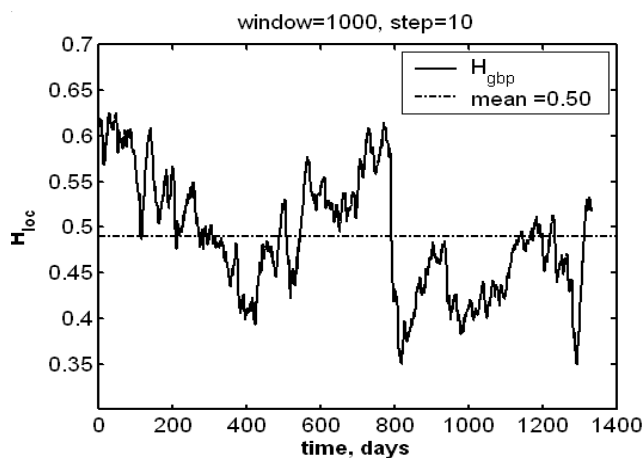


Рис. 4. Динаміка локального коефіцієнта Херста для курсу британської валюти

ефіцієнтів фрактальності ряду, тобто на мультифрактальність.

На рис. 4 показано, як коефіцієнт Херста знаходиться для послідовності рухомих вікон довжиною 1000 днів, які зміщуються з кроком у 10 днів.

З рис. 4 видно, що розрахований таким чином (локальний) коефіцієнт  $H$  для деяких часових проміжків помітно відхиляється від свого середнього значення ( $H = 0,50$ ).

Цей факт може бути використаний для знаходження динаміки локального коефіцієнта Херста у період, який передувє валютній кризі, з метою побудови індикаторів і передвісників критичних та кризових явищ.

**Висновок.** Валютний ринок являє собою складну динамічну мультифрактальну систему, спектр мультифракталь-

ності якої змінюється у часі. З огляду на викладене, кризові явища на валютному ринку необхідно досліджувати у межах мультифрактальної моделі. При цьому, скоріш за все, слід очікувати характерних змін спектра мультифрактальності у період кризи.

#### Список використаних джерел

1. Петерс Э. Хаос и порядок на рынках капитала. Новый аналитический взгляд на циклы, цены и изменчивость рынка: пер. с англ. / Э. Петерс. – М.: Мир, 2000. – 333 с.

2. Історичні значення валютних курсів ринку Форекс [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oanda.com/convert/fxhistory>

3. Малинецкий Г.Г. Нелинейная динамика: Подходы, результаты, надежды /

Г.Г. Малинецкий, А.Б. Потапов, А.В. Подлазов. – М.: КомКнига, 2006. – 280 с.

4. Paul Krugman. The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008 / Krugman Paul. – NY: W. W. Norton & Company, 2008. – 224 p.

5. Soros G. The New Paradigm for Financial Markets: The Credit Crisis of 2008 and What It Means / G. Soros. – NY: Public Affairs, 2008. – 162 p.

6. Божокин С.В. Фракталы и мультифракталы / С.В. Божокин, Д.А. Паршин. – Ижевск: НИЦ «Регулярная и хаотическая динамика», 2001. – 128 с.

7. Морозов А.Д. Введение в теорию фракталов / А.Д. Морозов. – М.; Ижевск: Ин-т. компьютер. исслед., 2002. – 160 с.

8. Федер Е. Фракталы: пер с англ. / Е. Федер. – М.: Мир, 1991. – 254 с.

9. Мандельброт Б. Непослушные рынки. Фрактальная революция в финансах / Б. Мандельброт, Р.Л. Хадсон; пер. с англ. А.Ю. Заякина. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 400 с.

10. Дербенцев В.Д. Синергетичні та економічні методи дослідження динамічних та структурних характеристик економічних систем / В.Д. Дербенцев, О.А. Сердюк, В.М. Соловійов, О.Д. Шарпов. – Черкаси: Брама – Україна, 2010. – 300 с.

11. Олемский А.И. Мультифрактальный анализ временных рядов / А.И. Олемский, В.Н. Борисик, И.А. Шуда // Вісник СумДУ: Серія «Фізика, математика, механіка». – 2008. – № 2. – С. 70–81.

Разработана мультифрактальная модель кризисного состояния валютного рынка и доказано, что изменение фрактальных свойств временного ряда является индикатором валютного кризиса. На основе расчетов локального коэффициента Херста показано, что уменьшение его величины является фрактальным индикатором-предвестником валютного кризиса.

**Ключевые слова:** модель, валютный рынок, временной ряд, мультифрактальность, самоподобие, тренд, спектр.

Multifractal model of the crisis state of the currency market was constructed and proved that the fractal properties of time series is an indicator of a currency crisis. On the basis of calculations of the local Hurst coefficient is shown that the decrease of its value is a fractal precursor indicator of a currency crisis.

**Key words:** model, foreign exchange, time series, multifractality, self-similarity, trend, spectrum.

Одержано 24.09.2013.

УДК 339.9(477)

*E.M. LYMONOVA*, senior teacher  
of Alfred Nobel University

## TRANSNATIONAL CORPORATIONS ACTIVITIES IN UKRAINE: ANALYSIS AND PROSPECTS

The article examines the problems and prospects of the investment activities of transnational corporations within Ukraine. The author has determined positive and negative consequences of TNC affiliates' activities in Ukraine's economy. The paper also contains the analysis of sectoral and geographical structure of FDI in Ukraine; the author emphasizes the necessity of examining all aspects of TNCs' investment activities in order to create conditions favourable for attracting transnational capital into domestic economy on mutually beneficial terms.

**Key words:** *transnational corporations, foreign direct investment, investment strategy of TNCs, FDI sectoral structure, FDI geographical structure.*

**Introduction.** At the present stage of the world economy development transnational corporations (TNCs) have become one of the main driving forces of globalization. They account for over 50% of world production, over 75% of world trade and international migration of capital, more than 80% of international technology transfer. In recent years, multinationals have become the main structural element of the economies of most countries, the leading force of their development and efficiency increase. The internationalization of production and capital, liberalization of foreign trade and the emergence of cross-border strategic alliances shifted TNCs in the centre of the world economic development. TNCs today actually solve the key issues of the new economic and territorial division of the world, having formed the largest group of foreign investors and bearers of new technologies in production and non-production areas.

Activities of multinationals have a direct impact on the balance of payments, production volumes, foreign trade turnover, employment, competitiveness of the host economy. Due to the fact that investments in a particular sector of the recipient country are often accompanied by movement of labour, technological and other resources

from home country, increasingly importance has been attributed to political factors related to exercising control over a national economy and matters of extraterritorial and national independence. That makes it necessary to analyze the principles and mechanisms of TNCs' activities in order to improve public policy of their regulating and create favourable conditions for attracting translational capital to domestic economy.

Transnationalization processes and TNCs' activities have been deeply investigated by both foreign and domestic authors. Among foreign researches there are J. Bailey, G. Breuil, J. Dunning, R. Keyvs, H. Coase, S. Myers, S. Ross, S. Haymer. In our science the problem has been investigated by A. Arkhipov, A. Astapovicha, O. Belarus, G. Davtyan, A. Kovalev, D. Lukyanenko, Y. Makogon, A. Nahovytsyna, O. Stag, V. Rokocha.

But despite the large amount of scientific achievements the problem of TNCs' functioning is still important in the current economic conditions. The impact of TNCs on the global economy becomes more and more differentiated, the global financial and economic crisis has caused changes in behaviour of TNCs – all these trends require continuous scientific monitoring. However,

determining the prospects of translational processes in Ukraine remains an important issue due to the fact that expansion of foreign TNCs in the Ukrainian market has been one of the most significant consequences of the integration processes. However, TNCs in Ukraine are not working at full capacity, so Ukraine still has a chance to make a real impact on their activities in its territory and, as a result, especially needs a comprehensive and balanced public regulatory policy.

The aim of the study is to assess TNCs' investment activities and its prospects in Ukraine in conditions of globalizing world economy.

**Main Body.** Analyzing the activities of TNCs in Ukraine, first of all, it should be noted that lagging behind in infrastructure development and modernization of national industries does not allow Ukraine to enjoy its geopolitical advantages. Ukraine's participation in the global value chain and global production networks is extremely limited. That hinders the formation of foreign policy in geopolitical dimension (creation of TNCs, participation of national money and capital markets in the operations on the world markets, participation in the global production and investment chains which means participation in the world income distribution processes). Finally, it causes the situation when «Ukrainian foreign policy gets stuck in the vicious circle of geopolitical alternative West-East» [1, p. 10].

According to UNCTAD (World Investment Report 2004) in 1999, Ukraine had 7,362 foreign affiliates of TNCs, but data for 2010 indicate a significant reduction in their number to 872, while in many other Central European countries this figure is much higher. In particular, the number of foreign multinationals in Lithuania reaches 2430, Russia – 2139, Estonia – 1079, Poland – 7016, Hungary – 28994, Czech Republic – 56808. Also striking is the comparison with Western European countries and newly industrialized countries, especially China, with 434,2 thousand foreign branches [2].

To date in Ukraine there is not a single sector wherever TNCs would have positioned themselves. Arrival of multinationals in a

country and expansion of national firms on the global commodity and financial markets testifies to a country's integration into the world economy, its involvement in the process of globalization. This phenomenon has been dubbed «transnationalization» of the economy. The main channel of TNCs' influence on the national economy and way of most TNCs' creation is foreign direct investment (FDI).

According to The Balance of Payments methodology, FDI in Ukraine is defined as «a category of international investment that reflects the objective of obtaining a lasting interest by a resident entity in one economy in an enterprise resident in another economy» [3].

Investments are classified as direct if they provide 10 percent or greater participation in the authorized capital of the enterprise and (or) a significant part in the management of its activities.

In Ukrainian legislation the category of foreign investors is determined by the Law of Ukraine «On the regime of foreign investment» [4, p. 2].

In Ukraine, foreign investors may invest through the establishment of wholly foreign-owned companies, branches, joint ventures, or the purchase of entire ownership of existing entities, or the acquisition of a portion of shares in existing firms [5]. However, the most common method is to create a joint venture in the form of joint-stock companies and limited liability companies.

Each of the above methods of entering the Ukrainian market by TNCs, to some extent, affects the level and development trajectory of national competitiveness. This is due to the fact that activities of transnational corporations on the Ukrainian market leads to changes in the competitive environment, threat to the balance of competitive forces. An important aspect of the impact of TNCs on the national economy is aspiration of corporations to cut costs, namely by reduction of labor costs and costs connected with ensuring safety in the workplace and environmental production.

The impact of TNCs on the development of a country's competitive environment also

appears to be ambiguous. Positive aspects include the creation of additional jobs, access to technology, exchange of experience. In the Ukrainian economy one could observe a string of negative effects from TNCs' activities. The goal of many TNCs in Ukraine is to create marketing networks to promote their products on the Ukrainian market or establish enterprises processing agricultural products and minerals. The former results in the fact that Ukraine actually subsidizes the production of developed home countries, the latter often implies environmental degradation and depletion of resources.

This means that Ukraine's economic strategy should be formed on the basis of explicit projects involving establishment of international banks, formation of offshore mechanisms which serve them, tax havens, preservation and development of the transcontinental pipeline infrastructure, transport and telecommunications infrastructure, developing and maintaining port and storage facilities. This, in turn, requires efforts to improve transport and transit policy, customs and tax services, performance of banking and other financial and investment institutions in Ukraine [1].

Ukraine has significant potential for foreign investors, driven by a relatively large and growing market, availability of inputs, infrastructure, and favourable geographical position. However, instability and uncertainty of tax legislation, lack of transparency in financial markets and privatization processes, insufficient protection of property rights, the bureaucratization of management and unreasonably high degree of state involvement in economic life make up an incomplete list of factors hampering arrival of foreign capital in Ukraine and its

integration into the global financial system. Recently, this list has been supplemented with macroeconomic instability caused by the volatility of fuel prices and a high level of political instability. Thus, the national economy does not make full use of existing opportunities to increase FDI, hence the problem in FDI attraction still remains vital for Ukraine.

According to State Statistics Service, inward FDI stock in Ukraine on January 1, 2013 amounted to \$ 54,5 billion dollars. Dynamics of inward FDI stock in Ukraine for the period 1995–2013 is shown in fig. 1.

Data in fig. 1 show a growing trend of FDI in the Ukrainian economy, but growth rates remain low. High latency in investment could be explained by the fact that normal and civilized arrival of investors is usually the result rather than the cause of the improved investment climate, while opaque and unstable markets often attract investors prone to fraud and money laundering. This is confirmed by the sectoral structure of the inward FDI stock in Ukraine (fig. 2).

Most of foreign TNCs' capital has been accumulated in the food and tobacco industry, commerce, finance, real estate, i.e. in areas with rapid turnover of capital and secured markets. In addition, there is a negative trend in foreign capital inflows in the real sector (fig. 2). The share of FDI in agriculture, engineering and metallurgical production is unreasonably low. Strategic industries do not attract the necessary amount of capital to upgrade morally and physically obsolete fixed assets.

This suggests that most foreign investors are focused on licensing and investment strategies focusing on gaining quick profits and outflow of funds. These so-called

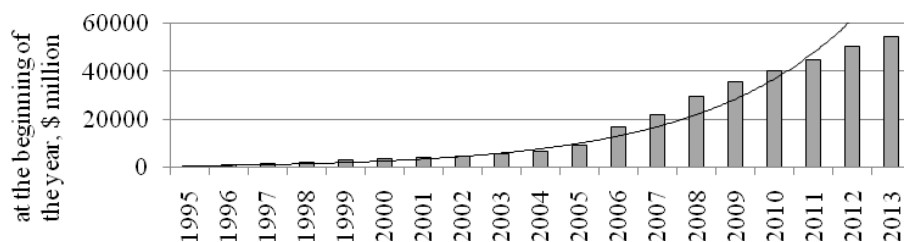


Fig. 1. Inward FDI stock in Ukraine and its exponential trend



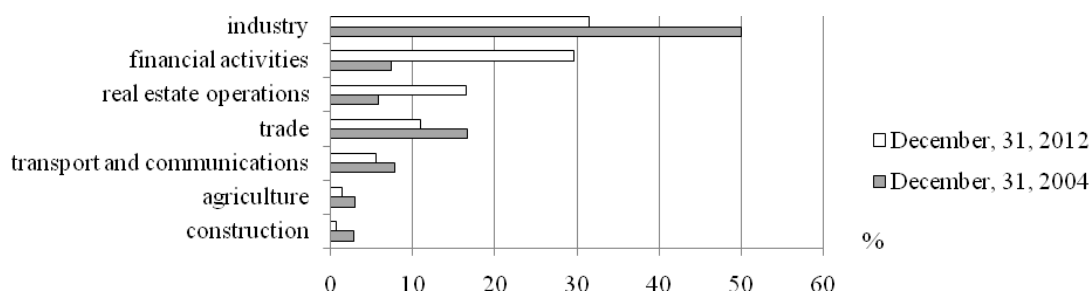


Fig. 2. Distribution of FDI by economic activities

pseudo-investing strategies are not aimed at to exploit economic potential of the national economy but to obtain the opportunity for getting around customs and protectionist restrictions. This hampers the development of the Ukrainian export potential. In addition, there is a negative impact of TNCs on development of the particular branches of the national economy, such as automotive, tobacco and food industries.

All these trends require investigation of all the aspects of transnational corporations' investment activities which will be helpful in creating conditions for attracting transnational capital into domestic economy on mutually beneficial terms.

Geographical structure of inward FDI also remains adverse. Much of the foreign investment in Ukraine is made by offshore firms that launder dirty capitals. That is why Cyprus is one of the leading sources of FDI in Ukraine (fig. 3).

Quantitative and qualitative analysis of TNCs' activities in Ukraine indicates that the national economy is only beginning to benefit from the placement of TNCs' affiliates in its

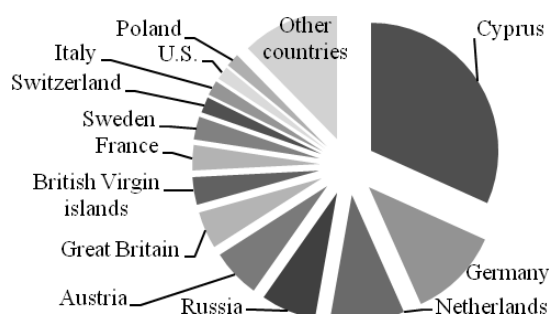


Fig. 3. Geographic structure of FDI inflows to Ukraine as of December, 31, 2013

territory. To improve economic performance Ukraine ought to create conditions for further expansion of foreign TNCs and uphold the integration of domestic enterprises into the global economy.

To ensure a combination of foreign TNCs' corporate strategies and national economic development priorities we need to shift the center of TNCs' interests from trade and distribution operations to production and R&D, reduce the risk of foreign capital flight in the form of repatriation of profits and outflow of short-term speculative capital («hot money») resulted from reduction of confidence in the government and its economic policy.

Development of measures aimed to induce foreign TNCs to use technologies developed by Ukraine is also of great importance.

Understanding the strategy of the corporation helps avoid situations where the activities of its subsidiaries lead to suppression of competing Ukrainian companies or formation of an oligopoly or even monopoly.

**Conclusions and suggestions for further research.** Summarizing all the above, it should be noted that the arrival of TNCs in Ukraine, on the one hand, carries with it a positive impact on the domestic economy, as corporations usually demonstrate high labour and capital productivity, bring in new technologies and efficient management. On the other hand, TNCs are completely indifferent to the Ukrainian economy as a whole, for they are interested in bringing only profitable sectors of the Ukrainian economy to the system of international division of labour. Such an orientation of TNCs may

lead to decline in less profitable segments of the national economy.

Economic reforms in Ukraine envisage further transnationalization of Ukrainian enterprises to improve their competitiveness and financial capacity. Assessing Ukraine's present stage of economic development, it should be noted that transnationalization of the economy can become a mechanism that will generate new priorities of socio-economic development, foreign policy strategies and benefits from Ukraine's participation in the international exchange. One of the main strategic objectives of public policy should be further establishment of national TNCs, which will result in increasing social production efficiency, better customer satisfaction and improving competitive positions of the national economy. We will focus on this issue in our future research.

### References

1. Макогон Ю.В. Інвестиційна привабливість України в умовах трансфор-

мації світового господарства / Ю.В. Макогон, К.В. Лисенко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2012. – Вип. 1. – Т. 1. – С. 7–26.

2. World Investment Report 2004: The Shift Towards Services. – Geneva: UNCTAD. – Report Stable URL: [www.unctad.org/wir](http://www.unctad.org/wir). – (accessed 14/04/2013).

3. Методичний коментар до платіжного балансу України. – К.: НБУ. – Available at: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=44459](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=44459) – (accessed 14/04/2013).

4. Закон України «Про режим іноземного інвестування» // Урядовий кур'єр. – 1996 р., 25 квітня. – № 77–78. – С. 9–10.

5. Investment Country Profiles: Ukraine (UNCTAD/WEB/DIAE/IA/2012/2). – Geneva: UNCTAD. – Available at: <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/FDI%20Statistics/InvestmentCountryProfiles.aspx> – (accessed 18/04/2013).

У статті розглядаються проблеми і перспективи інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій на території України. Автор визначив позитивні і негативні наслідки діяльності філій ТНК для економіки України. Стаття також містить аналіз галузевої та географічної структури ПІІ в Україну, автор робить акцент на необхідності вивчення усіх аспектів інвестиційної діяльності ТНК з метою створення сприятливих умов для залучення транснаціонального капіталу у вітчизняну економіку на взаємовигідних умовах.

**Ключові слова:** *транснаціональні корпорації, прямі іноземні інвестиції, інвестиційна стратегія ТНК, галузева структура ПІІ, географічна структура ПІІ.*

В статье рассматриваются проблемы и перспективы инвестиционной деятельности транснациональных корпораций на территории Украины. Автор выявил положительные и отрицательные последствия деятельности филиалов ТНК для экономики Украины. Статья также содержит анализ отраслевой и географической структуры ПИИ в Украину, автор делает акцент на необходимости изучения всех аспектов инвестиционной деятельности ТНК с целью создания благоприятных условий для привлечения транснационального капитала в отечественную экономику на взаимовыгодных условиях.

**Ключевые слова:** *транснациональные корпорации, прямые иностранные инвестиции, инвестиционная стратегия ТНК, отраслевая структура ПИИ, географическая структура ПИИ.*

Одержано 3.10.2013.

УДК 339.92

А.С. МАГДІЧ, кандидат економічних наук, доцент  
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

## ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ У РЕГІОНІ ЦСЄ

Здійснено кількісне вимірювання ступеня близькості різних країн ЦСЄ за рівнем розвитку соціально-економічного потенціалу на основі методів кластерного аналізу, що дозволило визначити можливі інтеграційні пріоритети різних груп країн регіону, виявлено країни ЦСЄ, які за характеристиками економічного та інституційного розвитку є найбільш близькими до України.

*Ключові слова: країни ЦСЄ, кластерний аналіз, інтеграція, соціально-економічний потенціал, інституційне середовище.*

**Постановка проблеми та її зв'язок з науковими та практичними завданнями.** Регіон Центральної та Східної Європи (ЦСЄ) почав трансформуватися з історико-географічного поняття у геополітичне утворення наприкінці 1989 р. у зв'язку з послабленням комуністичних режимів у ряді країн. Втім становлення східноєвропейської регіональної ідентичності у формі «соціалістичної співдружності» – почало відбуватися вже наприкінці 40-х – першій половині 50-х рр. ХХ ст. На сьогодні регіон фактично оформився у геополітичному вимірі у регіон країн Центральної та Східної Європи. Однак питання про те, які країни його формують, залишається відкритим. У міжнародній економічній практиці не існує єдиної думки щодо того, які саме країни слід відносити до цього регіону. Більшість експертів відносять до регіону ЦСЄ транзитивні економіки, що простягаються на схід до кордону з Німеччиною та на південь – до кордону з Грецією.

За останні роки країни ЦСЄ досягли певних економічних успіхів у поглибленні ринкових перетворень. Протягом двадцятирічного трансформаційного періоду економіки регіону подолали безліч труднощів, пов'язаних з формуванням ринкових систем і економічною інтеграцією з європейськими країнами.

Необхідно відзначити, що якщо на початку 1990-х рр. більшість країн регіону мали відносно рівні стартові умови і перебували приблизно на одному рівні соціально-економічного розвитку, то на сьогодні країни диференційовані за рівнем соціально-економічного розвитку.

Дивергенція економічних систем та інститутів країн ЦСЄ може розглядатися як ключовий фактор, який зумовлює проблеми економічної інтеграції в регіоні. Дійсно, інтеграція країн, які сильно розрізняються між собою за розвитком економічної системи та інституційного середовища, є складним завданням. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває необхідність виявлення схожих між собою за вказаними параметрами країн регіону з метою дослідження можливостей формування інтеграційних структур з їх участю.

**Аналіз останніх досліджень та виділення невирішених частин загальної проблеми.** Проблеми інтеграції знайшли достатньо широке висвітлення у працях багатьох економістів: Ф. Альтмана, А. Арона, Дж. Голбрейта, В. Євстигнеєва, М. Клейна, Д. Львова, Ж. Мока, П. Сорокіна, У. Ростоу, Я. Тінбергена, А. Хубера.

Багато праць як у закордонній, так і вітчизняній літературі, присвячено аналі-

зу інтеграційних процесів у європейському та пострадянському просторах [1–6]. Однак у більшості наукових досліджень мало уваги приділено емпіричним дослідженням, які могли б обґрунтувати ті чи інші теоретичні висновки.

У зв'язку з цим **метою нашого дослідження** є кількісне визначення ступеня близькості різних країн ЦСЄ за рівнем розвитку соціально-економічного потенціалу на основі методів кластерного аналізу. Зрештою це дослідження допоможе виявити ті країни ЦСЄ, особливості економічного та інституційного розвитку яких є найбільш близькими до вітчизняних.

Результати дослідження будуть становити не тільки теоретичний, а й практичний інтерес. По-перше, виявлення схожих за розвитком соціально-економічного потенціалу країн ЦСЄ є необхідним для інтенсифікації інтеграційних процесів на пострадянському просторі. Однак необхідно відзначити, що близькість моделей розвитку неоднозначно позначається на перспективах економічної інтеграції між країнами. Близькість інституційних систем обумовлює невисокі трансакційні витрати і полегшує координацію спільних політик членів інтеграційного угруповання. Результати емпіричних досліджень свідчать, що країни з більш схожими інституційними системами нерідко досягають великих успіхів у сфері інтеграції [7]. Разом з тим близькість моделей розвитку може означати наявність схожих порівняльних переваг, що автоматично перетворює країни на конкурентів на світових ринках. У цьому випадку мова йде про зіткнення принципів «традиційної» і « нової » теорії міжнародної торгівлі. Перша базується на постулатах теорії порівняльних переваг Рікардо і теорії факторних переваг Хекшера-Оліна і стверджує, що збільшення обсягів торгівлі між країнами обернено пропорційно ступеню схожості їх економік. Згідно з другою теорією, що базується на дослідженні переваг економії від масштабу і впровадженні методів теорії організації галузевих ринків, найбільший масштаб торгівлі є харак-

терним саме для схожих між собою країн. Отже, максимальні шанси на економічну інтеграцію мають або близькі економіки, або такі, що істотно відрізняються. Інтеграційні процеси в розвинутих країнах більш адекватно вписуються в « нову » теорію міжнародної торгівлі, тоді як відносини між розвинутими країнами та країнами, що розвиваються, – у « традиційну » теорію. Дивергенція моделей соціально-економічного розвитку транзитивних економік ЦСЄ може обумовлювати різну значущість цих моделей для різних груп країн регіону.

По-друге, виявлення країн, які характеризуються подібними до України особливостями соціально-економічного розвитку, дозволить більш точно оцінювати тенденції і перспективи розвитку вітчизняної економіки.

У кожному випадку оцінка ступеня близькості інституціональних і економічних систем країн ЦСЄ потребує ретельного дослідження в розрізі інтеграційної проблематики.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Ми проаналізуємо 15 транзитивних економік регіону, три з яких відносять до Східної Європи: Україну, Росію, Білорусію; п'ять – до країн Центральної Європи: Угорщину, Словаччину, Словенію, Чехію та Польщу; три Прибалтійські країни: Латвію, Литву та Естонію; чотири країни Балканського регіону: Сербію, Хорватію, Румунію та Болгарію. Ця вибірка виключає країни з відносно малими економіками (номінальним ВВП меншим за 20 млрд дол.).

З метою виявлення найбільш близьких за своїм соціально-економічним потенціалом країн регіону проведемо кластерний аналіз за допомогою модуля Cluster Analysis STATISTICA. Індикаторами, які використовувалися як змінні, були такі: Індекс трансформації Бертельсмана: 1) статусний індекс; 2) індекс управління; Індекс трансформації економічних процесів ЄБРР; 3) приватизація малих підприємств; 4) приватизація великих підприємств; 5) реструктуризація підприємств; 6) лібералізація цін; 7) зовніш-

ня торгівля та валютний ринок; 8) політика сприяння конкуренції; 9) банківська реформа та лібералізація відсоткових ставок; 10) фінансові ринки та небанківські фінансові інститути; 11) реформа інфраструктури; Індекс конкурентоспроможності; 12) якість інститутів; 13) інфраструктура; 14) макроекономічна стабільність; 15) здоров'я та початкова освіта; 16) вища освіта та професійна підготовка; 17) ефективність ринків товарів; 18) ефективність ринку праці; 19) розвинутість фінансового ринку; 20) технологічний рівень; 21) розмір внутрішнього ринку; 22) конкурентоспроможність компаній; 23) інноваційний потенціал; 24) Індекс економічної свободи; 25) Індекс легкості ведення бізнесу; 26) Індекс демократії; 27) Індекс розвитку людського потенціалу; 28) основна релігія; 29) форма правління; 30) валове нагромадження основного капіталу, у відсотках від ВВП; 31) середня ВДВ, створена у сфері послуг; 32) зовнішньо-торговельна квота; 33) сальдо рахунку поточних операцій, у відсотках від ВВП; 34) тривалість трансформаційного спаду у країнах ЦСЄ у 1990-х рр.; 35) щільність населення, (чол./км<sup>2</sup>); 36) частка ПІІ у ВВП; 37) кредитний рейтинг Standard & Poor's.

З метою уникнення можливого викривлення результатів кластеризації,

спричиненого дією глобальної фінансово-економічної кризи, ми використовували показники 2007 р. або усереднені показники за період 2004–2007 рр.

Кластерний аналіз є інструментом розбиття заданої вибірки об'єктів на кластери таким чином, щоб кожний кластер складався із схожих об'єктів, а об'єкти різних кластерів істотно відрізнялися.

Спочатку проведемо кластерний аналіз за методом ієрархічної класифікації, метою якого є послідовне об'єднання об'єктів в один кластер на основі використання певної міри схожості або відстані між об'єктами. Результатом кластеризації стане ієрархічне дерево (рис. 1).

З метою визначення оптимальної кількості кластерів побудуємо графік схеми об'єднання країн ЦСЄ у кластери, відклавши на вертикальній його осі відстані, а на горизонтальній – крок об'єднання (рис. 2).

Як бачимо, оптимальним, згідно з встановленими вимогами оптимальності, є розбиття країн ЦСЄ на п'ять–шість кластерів. Зазначимо, що оптимальною вважається така кількість кластерів, яка дорівнює різниці кількості спостережень (у нашому прикладі – 14) і кількості кроків, після яких відстань об'єднання зростає стрибкоподібно (у нашому прикладі – 8).

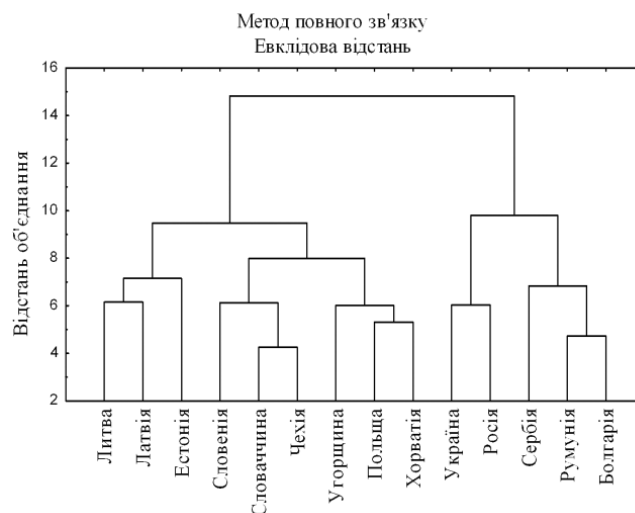


Рис. 1. Дендрограма результатів кластерного аналізу країн ЦСЄ за визначеними змінними

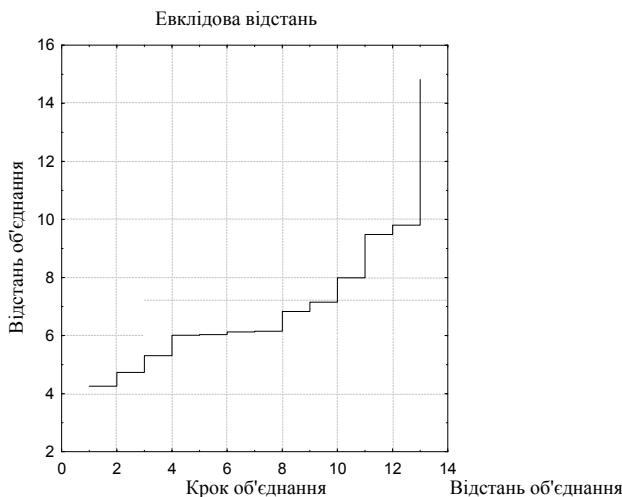


Рис. 2. Графік схеми об'єднання країн ЦСЄ у кластери

Крім того, у процесі визначення оптимальної кількості кластерів може виявитися корисним аналіз відстаней зв'язку. Так, при русі вправо по діаграмі, коли відстані зв'язків поступово збільшуються, сформовані кластери набувають все більшої внутрішньокластерної мінливості – відбувається «розмивання кластерів». Якщо на графіку чітко проглядається плато, то це говорить про те, що багато кластерів були сформовані на однаковій відстані зв'язку. Ця відстань може виявитися оптимальним моментом зупинки при вирішенні питання про кількість кластерів. У нашому випадку плато проглядається на відстані зв'язку, що дорівнює приблизно шести.

Отже, розглянемо горизонтальну ієрархічну деревовидну діаграму. Розпочнемо з вершини діаграми. Очевидно, перша група країн складається тільки з Латвії, Литви та Естонії. Другу групу формують Словенія, Словаччина та Чехія; третю – Угорщина, Польща та Хорватія; четверту – Україна та Росія. Нарешті, Сербію, Румунію та Болгарію, вочевидь, можна об'єднати в п'яту групу.

Щодо Білорусії, то відсутність даних за рейтингом глобальної конкурентоспроможності не дає змоги залучити її до загального аналізу. У зв'язку з цим зробимо ієрархічну кластеризацію з участю Білорусії на основі усіх показників за винятком

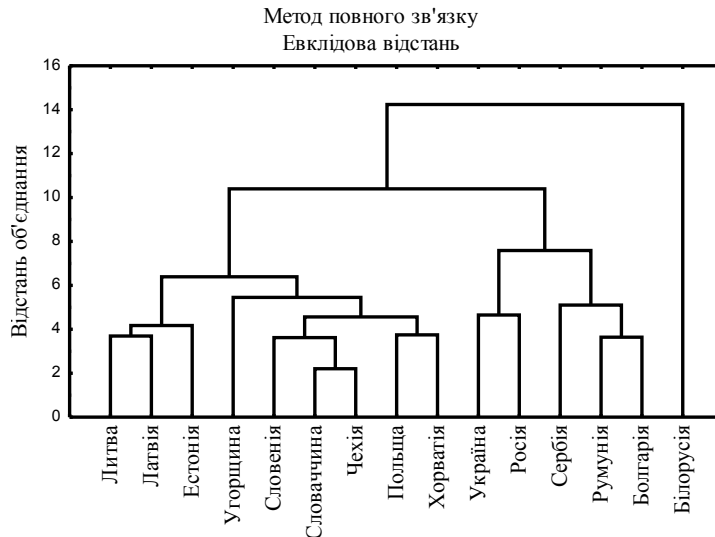
параметрів Індексу конкурентоспроможності (рис. 3).

Групи країн, отримані у результаті такого аналізу, майже повністю (за винятком Угорщини, яку також можна виділити в окремий кластер) збігаються з виділеними раніше.

Аналіз схеми об'єднання свідчить, що об'єднання Білорусії у кластер з усіма іншими країнами відбувається на 14-му кроці на великій відстані (близько 14,24). Це дає підстави відокремити її у процесі подальшого дослідження у самостійну шосту групу.

Далі проведемо кластеризацію країн (за винятком Білорусії) методом *k*-means. Метою цього алгоритму є оптимальне розбиття усього набору країн на *k* кластерів. Ця процедура пересуватиме країни з одного кластера до іншого, щоб мінімізувати внутрішньокластерну дисперсію та максимізувати міжкластерну.

У процесі ієрархічної кластеризації ми виявили п'ять кластерів у множині даних по країнах. Тепер подивимося, яке рішення отримаємо за допомогою методу *k*-means, припускаючи, що в даних є всього п'ять кластерів. Послідовно збільшуючи кількість кластерів, починаючи з двох, ми проаналізували якість розбиття на кластери за допомогою дисперсійного аналізу, результати якого свідчать



**Рис. 3.** Дендрограма результатів кластерного аналізу країн ЦСЄ за визначеними змінними, враховуючи Білорусію

про доцільність виділення п'яти кластерів. Ознаки з рівнем значущості  $p > 0,05$  було виключено з процедури кластеризації, отже, повторна кластеризація методом  $k$ -means на основі 29 обраних показників (ознаки «приватизація великих підприємств», «лібералізація цін», «реформа інфраструктури», «макроекономічна стабільність», «інноваційний потенціал», «форма правління», «зовнішньоторговельна квота», «частка ПІІ у ВВП» було виключено) дозволяє ідентифікувати такі п'ять груп країн: 1) Естонія, Латвія, Литва; 2) Польща, Угорщина, Хорватія; 3) Росія, Україна; 4) Болгарія, Румунія, Сербія; 5) Словаччина, Словенія, Чехія [8].

Відобразимо описову статистику для кожної групи у вигляді графіка середніх значень показників, що дасть нам найкраще відображення результатів (рис. 4).

Результати аналізу свідчать, що за ознаками «приватизація малих підприємств» і «зовнішня торгівля та валютний ринок» збігаються координати першої (Естонія Латвія, Литва), другої (Польща, Угорщина, Хорватія) та п'ятої (Словаччина, Словенія, Чехія) груп; за ознакою «тривалість спаду» – п'ятої, другої та четвертої (Болгарія, Румунія, Сербія); за ознакою «банківська реформа та лібералізація процентних ставок» – першої та

другої; за ознакою «розвинутість фінансового ринку» і «вища освіта та професійна підготовка» – першої та п'ятої, за ознакою «ефективність ринку праці» – третьої (Росія, Україна) та п'ятої, за ознакою «розмір внутрішнього ринку» – четвертої та п'ятої, за ознакою «частка послуг у ВВП» – третьої та четвертої і, нарешті, за ознакою «норма нагромадження основного капіталу» – другої та третьої. Решта координат відрізняється, у зв'язку з чим кластеризацію на 5 груп можна вважати прийнятною.

Розрахунок евклідових відстаней дозволить показати матрицю відстаней між групами (використовується евклідова метрика).

Основним завданням цього методу кластеризації є отримання кластерів настільки різних, наскільки це можливо. Тому центри кластерів мають максимально відрізнитися один від одного (наочно це показано на рис. 4).

Евклідові відстані між кластерами свідчать про те, що найбільш близькими одна до одної є групи 2 (Польща, Угорщина, Хорватія) та 5 (Словаччина, Словенія, Чехія) – евклідова відстань дорівнює 0,76, що є мінімальним показником цієї вибірки країн (табл. 1). Практично на такій же відстані (евклідова відстань = 0,81)

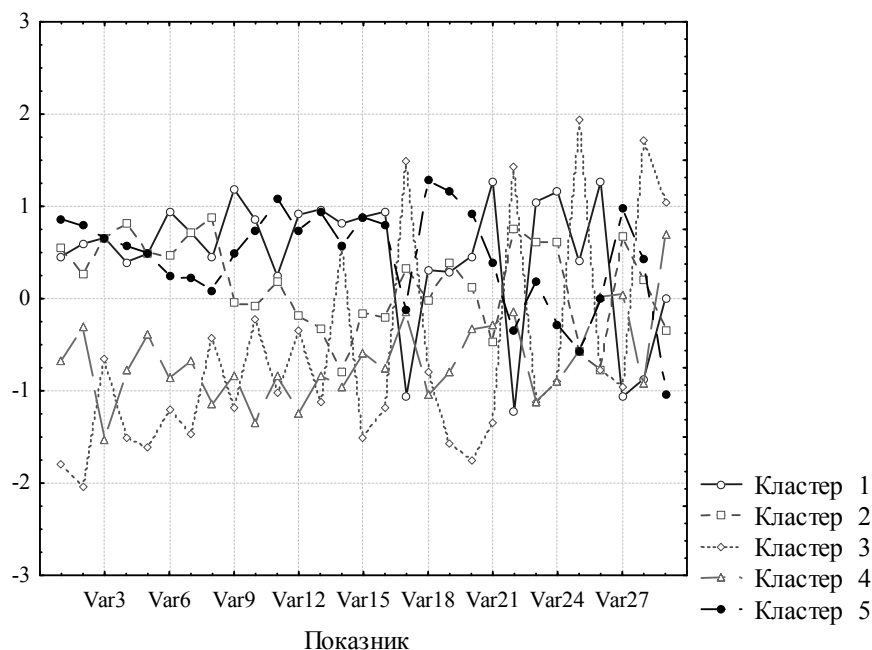


Рис. 4. Середні значення показників для кожного кластера

одна від одної знаходяться групи 1 (Естонія, Латвія, Литва) та 5 (Словаччина, Словенія, Чехія). Група 4 (Болгарія, Румунія, Сербія) є найбільш близькою до групи 2 (Польща, Угорщина, Хорватія). Найвідособленішою від усіх є група 3 (Росія, Україна). Евклідові відстані між групою 3 та групою 1 і 5 (1,94 та 1,86 відповідно) є максимальними серед досліджуваних країн).

Найбільш відмітними ознаками країн третьої групи (Росія, Україна) відповідно до графіка середніх значень показників є низькі значення індексів управління і демократії, низький рейтинг легкості ведення бізнесу, низькі показники зовнішньої торгівлі та валютного ринку, недорозвинутість валютного та фінансового ринків.

Обидві країни відрізняються відносно великими розмірами внутрішнього ринку, найбільшою серед усіх країн досліджуваного регіону тривалістю трансформаційної кризи 1990-х рр., а також вони є єдиними країнами регіону, що мали додатне сальдо рахунку поточних операцій протягом передкризового періоду 2004–2007 рр.

Склад сформованих п'яти кластерів збігається з виділеним раніше за допомогою ієрархічного методу кластеризації на 100%, що говорить про високу точність цього кластерного рішення (табл. 2).

Що стосується Білорусії, то проведення ієрархічна кластеризація без урахування показників конкурентоспроможності дає підстави виділити її в окремий шостий кластер.

Таблиця 1

## Евклідові відстані між кластерами

Відстані під діагоналлю. Квадрати відстаней над діагоналлю					
	№ 1	№ 2	№ 3	№ 4	№ 5
№ 1	0,000000	1,030497	3,779862	2,215363	0,657175
№ 2	1,015134	0,000000	2,367658	1,216413	0,578537
№ 3	1,944187	1,538720	0,000000	1,305518	3,456470
№ 4	1,488410	1,102911	1,142593	0,000000	1,979373
№ 5	0,810663	0,760616	1,859158	1,406902	0,000000



## Результати кластерного аналізу

Ієрархічна класифікація		Кластеризація методом <i>k</i> -means	
Група 1	Польща, Угорщина, Хорватія	Група 1	Естонія, Латвія, Литва
Група 2	Росія, Україна	Група 2	Польща, Угорщина, Хорватія
Група 3	Словаччина, Словенія, Чехія	Група 3	Росія, Україна
Група 4	Болгарія, Румунія, Сербія	Група 4	Болгарія, Румунія, Сербія
Група 5	Естонія, Латвія, Литва	Група 5	Словаччина, Словенія, Чехія
Група 6 Білорусія			

**Висновки та перспективи подальших наукових розробок у цьому напрямі.** Отже, як свідчать результати проведеного аналізу, країни ЦСЄ можуть бути поділені на шість груп. При цьому досить близькими за економічними та інституційними характеристиками є країни другої та п'ятої груп (згідно з результатами кластеризації методом *k*-means), що підкреслює тісноту господарських зв'язків, обумовлену історичним і географічним факторами. Порівняно близькими між собою і водночас найбільш відокремленими від решти країн (ймовірно, внаслідок схожої ресурсно-орієнтованої моделі розвитку) залишаються Росія та Україна, що також підкреслює, наскільки тісними залишаються господарські взаємозв'язки двох країн. Об'єднання Прибалтійських країн в одну групу обумовлено, вочевидь, географічною близькістю і схильністю до «схожих» зовнішньоекономічних шоків. Відособленість Білорусії може бути пояснена особливостями національної моделі розвитку, зокрема – меншими масштабами посттрансформаційної рецесії.

У цілому аналіз показує, що наявність історично обумовлених господарських зв'язків і географічна близькість залишаються важливими передумовами інтеграції в досліджуваному регіоні.

Ще одним цікавим результатом дослідження є той факт, що окремі групи країн у регіоні ЦСЄ є більшою мірою відокремленими одна від одної з огляду розвитку інституційного середовища, ніж з причини розбіжності економічних показників. Насамперед це стосується країн першої групи (Латвія, Литва, Естонія), які за деякими економічними показниками

можна було порівняти з Росією, Україною і Білорусією, але вони сформували окремий кластер внаслідок відносно високого рівня розвитку інституційного середовища. Цей факт може пояснюватися тим, що Прибалтійські країни мали більшу маневреність у сфері прийняття рішень на початку 1990-х рр. І навпаки, країни третьої групи (Росія, Україна) у деяких випадках можна було порівняти з центральноевропейськими країнами за соціально-економічними параметрами, якщо б вони не характеризувалися вкрай низькими показниками розвитку інституційного середовища.

Найбільш близькою до України країною в розрізі розвитку економічної та інституціональної систем виявилася Росія. Необхідно відзначити, що на сьогодні з усіх країн регіону саме Росія залишається найбільш відкритою для України, з точки зору інтеграційних ініціатив. Російська і українська економіки нерідко характеризуються схожими проблемами, хоча інструменти і механізми їх вирішення іноді кардинально відрізняються. Отже, аналіз тенденцій і перспектив розвитку російської економіки може дозволити зробити ряд цікавих висновків для економіки України.

Завершуючи, зазначимо, що використаний підхід до виявлення країн, близьких за рівнем розвитку соціально-економічного потенціалу, за допомогою кластерного аналізу має певні недоліки: він концентрує увагу на стані економіки на певний момент часу, тоді як аналіз динамічних рядів дозволив би сформулювати дещо інші висновки. У зв'язку з цим, подальші дослідження буде присвячено

аналізу динаміки соціально-економічних показників і траєкторії розвитку інституційної системи країн ЦСЄ.

### Список використаних джерел

1. Diez T. Europe's Others and the Return of Geopolitics / T. Diez // Cambridge Review of International Affairs. – Vol. 17. – Number 2, July 2004. – P. 319–335.

2. Золотокрылин О.В. Компаративный анализ интеграционных процессов в европейском и постсоветском пространствах [Электронный ресурс] / О.В. Золотокрылин // ПОЛИТЭКС. – 2007. – № 3. – Режим доступа: <http://www.politex.info/content/view/384/30/>

3. Кудров В.М. Центральная и Восточная Европа: десять лет перемен / В.М. Кудров // Общественные науки и современность. – 2001. – № 1. – С. 41–54.

4. Kuus M. Europe's eastern expansion and the reinscription of otherness in East-Central Europe / M. Kuus // Progress in

Human Geography 28,4 (2004). – P. 472–489.

5. Мясников В.А. Интеграция в образовании стран СНГ в условиях глобализации / В.А. Мясников // Философия образования и образовательная политика в России и регионе. – Чита: ЗабГГПУ, 2006. – С. 134–139.

6. Орлик И.И. Центрально-Восточная Европа: от СЭВ до Евросоюза / И.И. Орлик // Новая и новейшая история. – 2009. – № 2. – С. 3–19.

7. Feng Y. Domestic Institutional Convergence and Regional Integration: Further Evidence / Y. Feng, G. Genna // Salavrakos I.D. (ed.): Aspects of Globalization, Régionalisation and Business. Athens: ATINER, 2004.

8. Магдич А.С. Циклічна криза та динаміка транзитивної економіки країн Центральної та Східної Європи: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.02 / Аліса Сергіївна Магдич. – Дніпропетровськ, 2012. – 192 с.

Осуществлена попытка количественного измерения степени близости различных стран ЦВЕ по уровню развития социально-экономического потенциала на основе методов кластерного анализа, что позволило выявить возможные интеграционные приоритеты различных групп стран региона, выявлены страны ЦВЕ, которые по характеристикам экономического и институционального развития наиболее близки к Украине.

**Ключевые слова:** страны ЦВЕ, кластерный анализ, интеграция, социально-экономический потенциал, институциональная среда.

The article contains an attempt to measure the similarity degree of different CEE countries in the development level of their social and economic potential on the basis of mathematical cluster analysis, which revealed the possible integration priorities of different groups of countries in the region. It was found CEE countries and some of them are the most similar to Ukraine country in terms of economic and institutional systems.

**Key words:** CEE countries, mathematical cluster analysis, integration, social and economic potential, institutional system.

Одержано 24.09.2013.

УДК 339.727.24

Ю.Ю. ХВАТОВ, кандидат экономических наук, доцент  
Днепропетровского университета имени Альфреда Нобеля

## СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕЖДУНАРОДНЫХ РЕЙТИНГОВ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

Проведен сравнительный анализ основных международных рейтингов инвестиционной привлекательности, исследованы методы их построения, систематизированы объективные (статистические) и субъективные (оценочные) первичные данные, а также раскрыта история создания рейтингов. Проанализированы сильные и слабые стороны Украины в каждом из рейтингов. Даны рекомендации по улучшению позиций Украины в международных рейтингах инвестиционной привлекательности с необходимой фокусировкой на наиболее важных из них.

**Ключевые слова:** Украина в международных рейтингах экономической свободы и протототы ведения бизнеса, доклад «Ведение бизнеса» (*Doing Business*) группы Всемирного банка, Индекс экономической свободы в мире (*EFW*) Института Фрезера, Индекс экономической свободы (*Index of Economic Freedom*).

**Постановка проблемы.** В условиях недостатка инвестиций одной из приоритетных задач для Украины является привлечение национального и иностранного капитала в реальный сектор экономики. Крупные международные корпорации, намеревающиеся осуществить инвестиции в ту или иную страну, в большинстве случаев, проводят собственную оценку инвестиционной привлекательности каждой страны исходя из своих критериев, часто при этом прибегая к услугам специализированных консультантов. Средние и мелкие инвесторы, как правило, не имеют средств для проведения целевых исследований и при принятии решений в большей степени опираются на международные рейтинги инвестиционной привлекательности, публикуемые целым рядом международных исследовательских организаций. Однако именно эти инвесторы зачастую являются создателями новых высокотехнологичных производств. Для Украины, стоящей перед необходимостью перехода к новому технологическому укладу, именно привлечение последних и является, с нашей точки зрения, актуальной

задачей. Чем проще условия ведения бизнеса, тем больше инвестиций – эта аксиома, относится, в конечном итоге, и к крупным международным компаниям, и к мелкому и среднему бизнесу.

**Целью** статьи является оценка объективности и обоснованности международных рейтингов инвестиционной привлекательности, выделение основных из них.

**Анализ последних публикаций и исследований.** В работах отечественных и зарубежных ученых А.А. Аузан, С.Н. Бобылева, И.В. Бураковского, Л.А. Валитовой, С.Ю. Ветлугина, Г.В. Качалова, А.Ю. Кнобеля, Р.А. Лоусона, Н.А. Марченко, О. Николаичук, О.Д. Оноприенко, М.В. Симоновой, В.Л. Тамбовцева, Е.Б. Тихомировой, Д.С. Холла исследуются разные аспекты влияния рейтингов инвестиционной привлекательности на финансовые потоки. Однако комплексного сравнительного анализа до настоящего момента не было произведено.

В настоящее время различными международными исследовательскими организациями рассчитываются, публикуются

ся активно используемые аналитиками несколько наиболее широко распространенных рейтингов инвестиционной привлекательности, которые, основываясь на различных методиках и базах объективных и субъективных первичных данных, отражают качество инвестиционного климата большого числа стран. Эти индексы различаются по своим задачам: одни нацелены на измерение уровня конкурентоспособности стран, другие оценивают степень экономической свободы, третьи сравнивают легкость ведения бизнеса в различных странах мира.

В ранее опубликованной статье [1] автором был дан сравнительный анализ международных рейтингов конкурентоспособности стран, здесь же мы подробно рассмотрим международные рейтинги экономической свободы и легкости ведения бизнеса. Эти рейтинги напрямую связаны с инвестиционным климатом, что особенно важно для Украины, имеющей в последние годы стабильный дефицит платежного баланса по текущим операциям.

#### «Ведение бизнеса» (Doing Business) [2]

Доклад «Ведение бизнеса» группы Всемирного банка публикуется с 2003 г. (исследовалось 5 показателей в 133 странах), а в 2012 году вышло 10-е издание «Ведение бизнеса в 2013 году», которое охватывает 185 государств мира и анализирует 10 индикаторов создания благоприятных условий ведения бизнеса. С 2005 г. («Ведение бизнеса в 2006 году») в докладе присутствует рейтинг государств по лёгкости ведения бизнеса, а с 2006 г. страны ранжируются также и по индикаторам. Разработчики рейтинга исходят из того, что для эффективного ведения бизнеса необходимы качественные, простые процедуры и правила, которые являются прозрачными и могут использоваться всеми экономическими субъектами в равной мере. Авторы доклада исходят из того, что «качество регулирования предпринимательской деятельности и институтов, обеспечивающих это регулирование, являются определяющими факторами процветания» [3, с. viii].

**Метод.** Методология доклада «Ведение бизнеса» имеет 5 ограничений, которые следует учитывать при анализе данных. Во-первых, собранные данные относятся к предприятиям, расположенным в крупнейшем бизнес-городе экономики (economy's largest business city, для Украины – это Киев), которые в некоторых странах отличаются от столицы. Во-вторых, данные ориентированы на создание и функционирование обществ с ограниченной ответственностью (или их юридических эквивалентов) и не касаются других предприятий, например, индивидуальных предпринимателей. В-третьих, ситуации, описанные в стандартных сценариях, относятся к определенному набору вопросов и не представляют весь спектр проблем, с которыми сталкивается бизнес. В-четвертых, в опросах присутствует определенный элемент субъективности, и поэтому индикаторы представляют средние значения из нескольких ответов. И наконец, методика не учитывает уровень коррупции при получении соответствующих разрешений и уплате налогов. В итоговом рейтинге все страны ранжируются по простоте ведения бизнеса, а более высокая позиция страны означает, что ее регуляторный климат благоприятствует ведению бизнеса. Рейтинг страны является средним показателем по 10 индикаторам, каждый из которых имеет равный вес.

**Источники.** В подготовке доклада, который проходит в несколько этапов (анализ нормативных правовых актов, подготовка опросных форм, проведение и систематизация результатов опроса предпринимателей и специалистов), участвуют более 9600 местных экспертов (132 из Украины) – бизнес-консультанты, юристы, экспедиторы, бухгалтеры, правительственные чиновники, а также ведущие экономисты разных стран, оказывающие экспертно-методическую помощь. Первичные данные не носят сугубо статистический характер, а опираются на экспертные оценки, которые на 72% являются результатом систематизации фактической информации, содержащейся в зако-

нах и нормативных актах. Остальные 28% данных относятся к субъективным экспертным оценкам.

**Место Украины в рейтинге.** По результатам доклада «Ведение бизнеса в 2013 году», первое место седьмой год подряд занимает Сингапур. Первая пятерка стран-лидеров с прошлого года не изменилась: за Сингапуром следуют Гонконг (Сянган), Новая Зеландия, Соединенные Штаты Америки и Дания. Грузия впервые вошла в первую десятку, а Украина, проведя три реформы и поднявшись со 152 на 137 место, вошла в список стран, продемонстрировавших значительные улучшения в облегчении ведения бизнеса за последний год, а возглавила этот список Польша.

Украина входит в доклад «Ведение бизнеса» с самого начала, с 2003 г. Сравнительный анализ изменения ее позиций затруднен как изменением количества стран, охваченных рейтингом (в 2003 г. рейтинг охватывал 133 страны, а в 2012 – 185), так и несколькими изменениями, которые произошли в методике расчетов. Однако разделив место в рейтинге на количество рейтингуемых стран, мы полу-

чим коэффициент, по которому можно судить о динамике занимаемых позиций Украины в общем рейтинге.

Динамика коэффициента показывает, что на протяжении последнего десятилетия, Украина постоянно входит в 20% стран с наихудшими показателями условий ведения бизнеса, и только в 2006 и 2012 гг. превышала этот порог. Проанализируем лучшие и худшие показатели индикаторов в рейтинге, опубликованном в 2012 г. («Ведение бизнеса в 2013 году»).

Улучшив показатели, связанные с процедурами уплаты налогов, регистрации собственности и, особенно, регистрации предприятий, Украина продолжает занимать последние места по индикаторам, оценивающим сложность и стоимость получения разрешений на строительство и подключение к электроснабжению. И если основать собственный бизнес в Украине достаточно просто и относительно недорого, то ликвидировать предприятие у нас еще сложнее, чем экспортно-импортным товарным потокам преодолеть таможенную границу. В среднем процедура банкротства длится почти три года, для сравнения, в странах ОЭСР

Таблица 1

**Место Украины в докладах «Ведение бизнеса»**

Показатель	Год							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Место Украины	124	128	139	145	142	145	152	137
Количество стран	155	175	178	181	183	183	183	185
Коэффициент	0,80	0,73	0,78	0,80	0,78	0,79	0,83	0,74

Таблица 2

**Сравнительные показатели Украины в докладах «Ведение бизнеса в 2012/2013 гг.»).**

Индикатор	ВБ – 2013	ВБ – 2012	Изменение
1. Начало бизнеса	50	116	+ 66
2. Получение разрешений на строительство	183	182	– 1
3. Подключение к электроснабжению	166	170	+ 4
4. Регистрация собственности	149	168	+ 19
5. Получение кредитов	23	23	0
6. Защита инвесторов	117	114	– 3
7. Уплата налогов	165	183	+ 18
8. Международная торговля	145	144	– 1
9. Обеспечение исполнения контрактов	42	44	+ 2
10. Разрешение неплатежеспособности (банкротство)	157	158	+ 1

этот показатель составляет в среднем 1,7 года. А затраты на нее в нашей стране составляют 42% от стартового капитала (выше процент только у Либерии, Руанды, Чада и Центральноафриканской Республики). В связи с этим большинство неработающих компаний предпочитают поддерживать лишь формальное существование, сдавая в налоговые органы так называемые «пустые» отчеты.

### **Индекс экономической свободы в мире (EFW)**

Индекс экономической свободы в мире (EFW) – индекс, рассчитываемый и публикуемый канадским Институтом Фрезера (Fraser Institute) в ежегодном (с 1996 г.) докладе Economic Freedom of the World (EFW). Индекс EFW, по определению его создателей, «измеряет степень, в которой политика и институты стран поддерживают экономическую свободу». В свою очередь, под экономической свободой понимается: свобода личного выбора, добровольный (рыночный) обмен, свобода конкуренции и безопасность частной собственности [4, с. v].

**Метод.** Сорок две переменные используются для построения суммарного показателя рейтинга и измерения степени экономической свободы в пяти областях:

1. Размер государства. Чем больше доля государственного сектора, тем меньше экономическая свобода.

2. Правовая система и права собственности. Уровень защиты прав частной собственности и характеристика наличия экономической свободы и гражданского общества.

3. Стабильность и открытость денежного рынка. Обратное пропорционально уровню инфляции, а также учитывает возможность резидентов иметь банковские счета в зарубежных банках.

4. Свобода международной торговли. Отражает открытость национальной экономики и связан с уровнем тарифных и нетарифных внешнеторговых барьеров, свободой перемещения капиталов и людей, а также со степенью отклонения официального валютного курса от «теневое».

5. Регуляторная политика. Связан со степенью госрегулирования рынков капитала, рабочей силы и предпринимательской деятельности.

Каждый из компонентов измеряется от 0 (отсутствие свободы) до 10 (полная свобода), а их среднеарифметический показатель дает итоговый Индекс EFW.

**Источники.** Объективные (статистические) первичные данные лежат в основе трети переменных и опираются на данные ООН, Всемирного банка, Международного валютного фонда, Всемирной торговой организации, Европейского банка реконструкции и развития и PricewaterhouseCoopers. Субъективные (оценочные) первичные данные используются для расчета остальных переменных. Половина переменных (21 из 42) опираются на ежегодные опросы, проводимые Всемирным экономическим форумом и Всемирным банком в рамках подготовки ими отчетов о глобальной конкурентоспособности (The Global Competitiveness Report) и о простоте ведения бизнеса (Doing Business) соответственно. Остальные переменные (8) основаны на данных таких организаций, как: International Institute for Strategic Studies, Monetary Research Institute, Political Risk Services Group и др.

**Место Украины в рейтинге.** Украина входит в рейтинг с момента его ежегодной публикации (1996), когда она заняла последнее место из 123 стран. В рейтинге за 2011 г. Украина оказалась уже на 126-м месте из 152 стран, улучшив первоначальное абсолютное значение рейтинга в два раза (с 3,03 до исторического максимума в 6,16), а ее «соседями» по рейтингу оказались такие страны, как Сьерра-Леоне, Нигерия, Габон и Сенегал. До этого, максимальный рейтинг у Украины был в 2006 г. – 6,10.

Лучшей из пяти областей экономической свободы в Украине стала «Размер государства» (6,83), а худшей – «Правовая система и права собственности» (5,14). Из 42 переменных наихудшие показатели касаются вопросов регулирования бизнеса, защиты прав собственности, незави-

симости правосудия и контроля над движением капиталов. Лучшие – отражают незначительную роль государственной собственности в экономике, простоту открытия бизнеса, низкий уровень внешне-торговых тарифов, инфляции и налога на прибыль.

### **Индекс экономической свободы (Index of Economic Freedom)**

Анализ степени экономической свободы в различных странах проводится ежегодно, начиная с 1995 г. американским исследовательским центром «Фонд наследия» (The Heritage Foundation) совместно с газетой The Wall Street Journal. Девизом исследования выбрано перефразированное высказывание А. Смита о том, что если государственные институты защищают свободу отдельного гражданина, большего процветания добиваются все. Авторы определяют три базовых принципа экономической свободы, на которых основывается расчет Индекса: широкие права и возможности личности, недискриминационный характер доступа к ресурсам и открытая конкуренция [5, с. 88].

**Метод.** Итоговый индекс экономической свободы рассчитывается как среднее арифметическое 10 показателей различных «свобод» для 185 стран. Каждый показатель оценивается в баллах – от 0 до 100, и чем выше уровень экономической свободы в стране по данному критерию, тем больше количество баллов. Для наглядности эти показатели сгруппированы в четыре широкие категории, «столпы экономической свободы» [5, с. 89]:

1. Верховенство права (права собственности, свобода от коррупции);
2. Ограниченное вмешательство правительства (фискальная свобода, государственные расходы);
3. Регуляторная эффективность (свобода предпринимательства, свобода труда, денежно-кредитная свобода);
4. Открытые рынки (свобода торговли, свобода инвестиций, финансовая свобода).

В итоговом отчете, все страны разделены на пять групп:

– Страны со свободной экономикой (от 80 до 100 баллов).

– Страны с преимущественно свободной экономикой (от 70 до 79,9 баллов).

– Страны с умеренно свободной экономикой (от 60 до 69,9 баллов).

– Страны с преимущественно несвободной экономикой (от 50 до 59,9 баллов).

Страны с репрессивной экономикой (от 0 до 49,9 баллов).

**Источники.** Объективные (статистические) первичные данные лежат в основе трех из 10 показателей, рассчитанных на основе данных Всемирного банка, Международного валютного фонда, Всемирной торговой организации, Экономической комиссии ООН для Латинской Америки и Карибского бассейна Организации экономического сотрудничества и развития, Евростата, Африканского и Азиатского банков развития, а также PricewaterhouseCoopers. Субъективные (оценочные) первичные данные используются для расчета 6 показателей. Они основываются, прежде всего, на данных Министерства торговли (Department of Commerce), Государственного департамента (Department of State) и торговых представительств (Office of the U.S. Trade Representative) США, а также «официальных изданиях правительства каждой страны», каких конкретно, не указывается. Показатель «Свобода от коррупции» опирается на данные Transparency International. Кроме того, в трех оценочных и одном смешанном показателе («Свобода торговли») используются данные из доклада «Ведение бизнеса» (Doing Business) группы Всемирного банка.

**Место Украины в рейтинге.** Украина входит в рейтинг с самого начала его разработки, то есть с 1996 г., когда ее итоговый рейтинг составил 39,9. К 2005 г. он вырос на 40%, достигнув своего исторического максимума в 55,8. Затем последовало его снижение, и с 2010 г. итоговый показатель стабилизировался в районе 46 пунктов. В Индексе экономической свободы за 2013 г. было проранжировано 177

из 185 стран (по Афганистану, Ираку, Косово, Ливии, Лихтенштейну, Сомали, Судану и Сирии не удалось получить достоверные данные). В этом рейтинге Украина с итоговой суммой в 46,3 пункта оказалась на 161-м месте в категории «Страны с репрессивной экономикой» рядом с такими странами, как Эквадор, Аргентина, Узбекистан и Кирибати.

Наихудшие результаты Украина имеет при оценке показателей «Свобода инвестиций» – 20,0, «Свобода от коррупции» – 23,0 и «Государственные расходы» – 29,4. Своих лучших результатов Украина добилась в показателях «свобода торговли» – 84,4, «Фискальная свобода» – 78,2 и «Денежно-кредитная свобода» – 71,0.

Результаты сравнительного анализа международных рейтингов инвестиционной привлекательности стран приведены в табл. 3. Для корректности коэффициент места Украины в рейтингах рассчитан на основе данных за 2011 г., данные по которому присутствуют во всех трех рейтингах.

**Выводы.** Проведенный анализ объективности и обоснованности международных рейтингов инвестиционной привлекательности показывает, что только рейтинг «Ведение бизнеса» (Doing Business) группы Всемирного банка основывается на собственных источниках (опросах). Его результаты в той или иной

мере используются институтом Фрезера и Фондом наследия (The Heritage Foundation) при разработке собственных индексов экономической свободы. Соответственно, акцентирование внимания на улучшении показателей в рейтинге «Ведение бизнеса» автоматически приведет к росту итоговых рейтингов Украины и в остальных исследованиях. Кроме того, частое использование Фондом наследия (The Heritage Foundation) данных Министерства торговли и Государственного департамента США снижает степень объективности при оценке конечных результатов Индекса экономической свободы.

Оценивая динамику развития инвестиционной привлекательности Украины, отметим, что все рейтинги указывают на ее постепенное улучшение вплоть до 2005–2006 гг., за которыми последовал спад. Попытки улучшить инвестиционный климат в Украине в последние годы сосредоточились в основном на упрощении регистрационных процедур при открытии бизнеса. Это наряду с общим снижением уровня таможенных пошлин, связанных с вступлением Украины в ВТО, привело к росту рейтингов до уровня 2005–2006 гг. Однако без резкого сокращения количества процедур и сроков получения разрешений на строительство, упрощения порядка уплаты налогов, прохождения таможенных процедур и ликвидации бизнеса задача войти в первую сот-

Таблица 3

Международные рейтинги инвестиционной привлекательности стран

Название	Ведение бизнеса	Индекс экономической свободы в мире (EFW)	Индекс экономической свободы
Публикует	Группа Всемирного банка	Институт Фрезера (Fraser Institute)	«Фонд наследия» (The Heritage Foundation)
Сайт	doingbusiness.org	www.freetheworld.com	heritage.org/index
Создание	2003	1996	1996
Показатели	10	42	10
Доля фактических и статистических показателей	72%	33%	30%
Результаты поиска в Google	1 300 000 000	270 000	63 000 000
Страны	185	152	179
Украина	152	126	163
Коэффициент	0,82	0,83	0,91



ню этих международных рейтингов останется просто мечтой. Главным при этом должно быть самоограничение регуляторных функций государства и кардинальное улучшение работы всей правовой системы Украины. Без этого все разговоры об улучшении инвестиционного климата будут оставаться чистой риторикой.

#### Список использованных источников

1. Хватов Ю.Ю. Сравнительный анализ международных рейтингов конкурентоспособности стран / Ю.Ю. Хватов //

Бюлетень Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 5. – Т. 2. – С. 390–398.

2. Doing Business 2013. – The World Bank, 2012. – 280 с.

3. Doing Business 2004. – The World Bank, 2005 – 210 с.

4. Economic Freedom of the World: 2013 Annual Report. – Fraser Institute, 2013 – 284 с.

5. 2013 Index of Economic Freedom. – The Heritage Foundation and Dow Jones & Company, Inc., 2013 – 512 с.

Проведено порівняльний аналіз міжнародних рейтингів інвестиційної привабливості країн, досліджено історію їх створення, систематизовано об'єктивні (статистичні) і суб'єктивні (оціночні) первинні дані, а також розвиток методик рейтингування країн. Проаналізовано сильні та слабкі сторони України в кожному з рейтингів. Дано рекомендації щодо поліпшення позицій України в міжнародних рейтингах інвестиційної привабливості з необхідністю фокусування на найбільш важливих з них.

**Ключові слова:** Україна в міжнародних рейтингах економічної свободи та простоти ведення бізнесу, доповідь «Ведення бізнесу» (Doing Business) групи Світового банку, Індекс економічної свободи у світі (EFW) Інституту Фрезера, Індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom).

The comparative analysis of investment attractiveness is conducted. The story of their creation and development of methods of rating countries are investigated. Objective (statistical) and subjective (estimated) primary data were systematized. The strengths and weaknesses in each of Ukraine's ratings are analyzed. Recommendations to improve Ukraine's position in international rankings of investment attractiveness are given.

**Key words:** Ukraine in the international rankings of economic freedom and report «Doing Business» by the World Bank, Index of Economic Freedom of the World (EFW) by the Fraser Institute, Index of Economic Freedom.

Отримано 3.10.2013.

УДК 669.1.009.12

Я.В. ХОМЕНКО, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри  
Донецького національного технічного університету

О.С. РЕЗНІКОВА, аспірант  
Донецького національного технічного університету

## ФАКТОРИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ГАЛУЗІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Розглянуто актуальні питання визначення факторів конкурентоспроможності металургійних підприємств, обумовлених впливом глобальних процесів інтеграції світових ринків, тенденції розвитку яких вказують на необхідність розробки і впровадження більш досконалого аналітичного апарату, що дозволить приймати ефективні та оптимальні управлінські рішення.

**Ключові слова:** конкурентоспроможність підприємства, фактор конкурентоспроможності, глобалізація, класифікація, класифікаційна ознака.

**Постановка проблеми.** Сучасні глобалізаційні тенденції економічного розвитку характеризуються зростаючою конкурентною активністю підприємств, збільшенням конкурентного напруження на світових ринках, формуванням специфічних форм конкурентної боротьби. З огляду на те, що підприємства металургійної галузі є матеріальною основою економіки України, важливим завданням сьогодні стає забезпечення їх конкурентоспроможності на глобальних ринках. Вирішення цієї проблеми передбачає насамперед дослідження факторів конкурентоспроможності, методів їх формування та використання в управлінні металургійними підприємствами в контексті зміцнення їхніх глобальних конкурентних позицій вже сьогодні і в перспективі. У зв'язку з цим дослідження, які присвячено проблемам вивчення факторів конкурентоспроможності підприємств металургійної галузі в умовах глобалізації, є досить актуальними і значущими як з позицій теорії, так і практики господарської діяльності.

**Метою статті** є систематизація факторів конкурентоспроможності металургійних підприємств за умов впливу процесів глобалізації.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Факторами конкурентоспроможності є ті чи інші причини (суттєві обставини), що частково впливають на рівень та характер конкурентоспроможності підприємства, або ж повністю визначають його [1, с. 331]. І якщо раніше конкурентоспроможність значною мірою залежала від наявності у підприємства трьох основних факторів виробництва – природних ресурсів, трудових ресурсів та капіталу – то розвиток виробництва, технічний прогрес і сучасні процеси глобалізації зумовлюють появу нових факторів конкурентоспроможності і, як наслідок, нагальну потребу в їх вивченні та систематизації.

Дослідженню факторів конкурентоспроможності присвятили свої праці американські вчені М. Портер [2], І. Ансофф [3], російські дослідники О.І. Мазілкина та Г.Г. Панічкина [4], Г.Л. Азоєв [5; 6], Р.А. Фатхутдінов [7; 8]; серед вітчизняних дослідників проблеми можна відзначити С.М. Клименко, О.С. Дуброву, Д.О. Барабась, Т.В. Омеляненко, А.В. Вакуленко [1], І.З. Должанського, Т.О. Загорну [9].

Треба зазначити, що фактори конкурентоспроможності підприємства діють не ізольовано, кожен сам по собі, а сис-

темно, що посилює наслідки впливу кожного окремого фактора. М. Портер підкреслює, що конкурентна перевага зростає з усієї системи видів діяльності; вдалий добір видів діяльності забезпечує низький рівень витрат і посилює диференціацію. Крім того, конкурентна цінність певного виду діяльності чи пов'язаних з ним навичок, компетенцій та ресурсів є невід'ємною від усієї системи чи стратегії [2, с. 93].

Зокрема в праці І.З. Должанського та Т.О. Загорної розрізняються зовнішні та внутрішні фактори конкурентоспроможності (рис. 1).

Необхідно підкреслити, що ця класифікація має узагальнюючий характер і не дозволяє виокремити фактори конкурентоспроможності, що є специфічними для підприємств металургійної галузі.

Схожу, але більш розширену класифікацію пропонують російські автори О.І. Мазілкина та Г.Г. Панічкина, як це наведено на рис. 2.

Як зазначалося вище, ця класифікація є більш розширеною, тому доцільно врахувати принципи системності, комплексності та ієрархічності у подальшому дослідженні.

У системі японського менеджменту дотримуються думки, що конкурентоспроможність компанії може бути вира-

жена як п'ятирівнева ієрархія факторів [10, с. 229–231].

Згідно з японською моделлю конкурентоспроможності, на першому рівні ієрархії формується частка компанії на ринку, яка визначається так залежністю [10, с. 229–231]:

$$\alpha = f(\alpha_0, Q, P, S, Z),$$

де  $\alpha$  – частка компанії на ринку у поточному періоді;

$\alpha_0$  – частка компанії на ринку у попередньому періоді;

$Q$  – порівняльна якість товарів;

$P$  – відносна ціна товарів;

$S$  – фактор, що враховує просування продукції на ринок;

$Z$  – фактор, що враховує потужність збутової мережі компанії.

Якість продукції в цій функції відображає дизайн, технічні якісні параметри, диференціацію продукції і сегментацію ринку. На другому рівні цієї ієрархії конкурентоспроможність має бути підкріплена трьома найважливішими факторами – здатністю до розвитку, виробничими і збутовими потужностями. На третьому рівні ієрархії – стратегія «продукт – ринок», на четвертому – здатність вищого керівництва компанії приймати такі рішення, які реалізують на практиці три перші фактори конкурентоспроможнос-

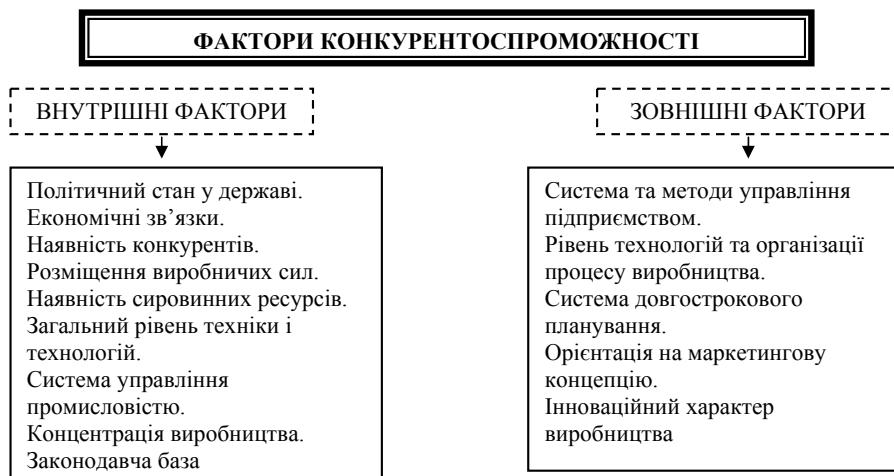
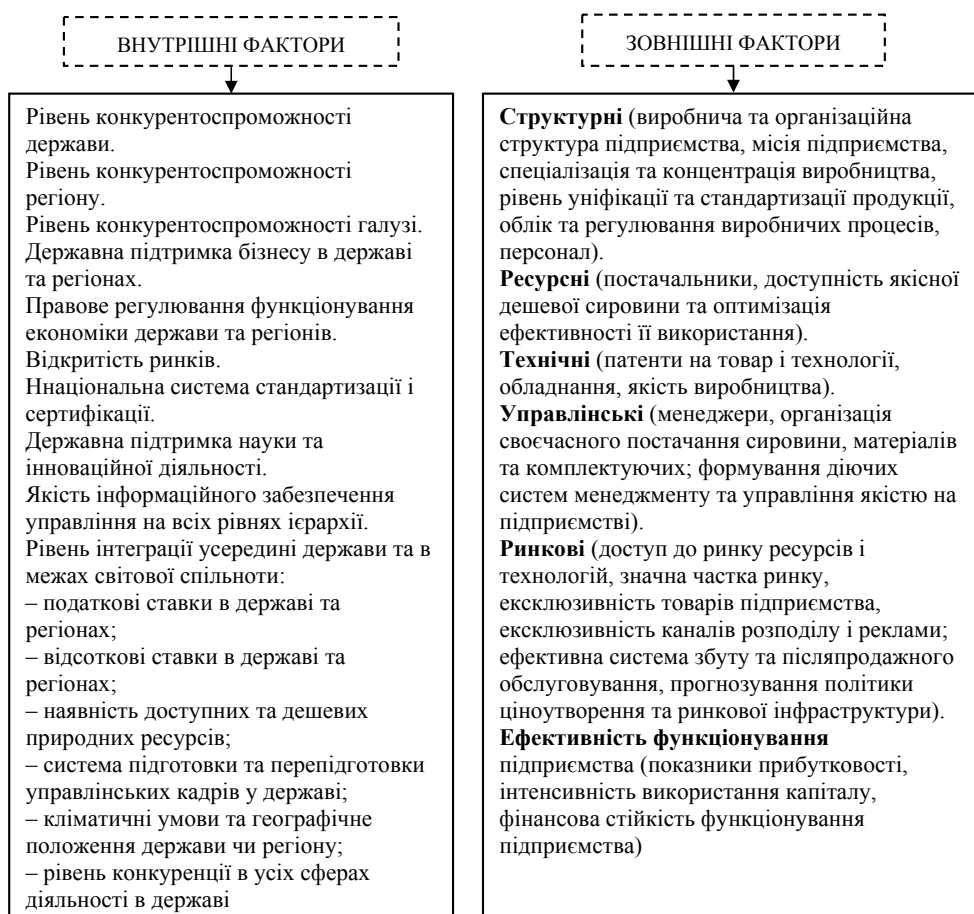


Рис. 1. Класифікація факторів конкурентоспроможності, за Должанським та Загорною [9, с. 32]



**Рис. 2. Класифікація факторів конкурентоспроможності, за Мазилкіною та Панічкіною [4, с. 52–54]**

ті компанії. На п'ятому рівні – підсумки функціонування компаній у попередньому періоді, де особливо важливий прибуток компанії як джерело ресурсів боротьби за ринок.

Найбільш повною ми вважаємо класифікацію факторів конкурентоспроможності підприємства, запропоновану українськими дослідниками С.М. Клименко, О.С. Дубровою, Д.О. Барабась, Т.В. Омеляненко, А.В. Вакуленко.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на різноманіття підходів до систематизації факторів конкурентоспроможності підприємства, можна з упевненістю констатувати відсутність єдиної методологічної платформи вивчення цих факто-

рів з урахуванням галузевої специфіки та впливу сучасних глобалізаційних процесів. Це, у свою чергу, ускладнює адаптацію методів і підходів до визначення, систематизації та оцінки факторів конкурентоспроможності галузевих, зокрема металургійних, підприємств з метою забезпечення їхніх стійких конкурентних позицій на глобальних ринках.

**Виклад основного матеріалу.** У процесі розробки та впровадження стратегії конкурентоспроможності підприємство може активно впливати на внутрішні фактори; разом з цим вплив на зовнішні фактори є максимально обмеженим. Таким чином, для цілей нашого дослідження базовою ми вважаємо класифікацію факторів конкурентоспроможності за місцем виникнення.

Поява та інтенсивність прояву внутрішніх факторів безпосередньо залежить від діяльності підприємства, стану його ресурсної бази, характеру організації системи стратегічного управління, системи загального менеджменту тощо. Тобто ці фактори характеризують умови внутрішнього середовища підприємства і, з точки зору його конкурентоспроможності, характеризують можливість та ефективність адаптації підприємства до умов зовнішнього середовища. Саме ця група факторів є найбільш значущою для забезпечення стійких конкурентних позицій підприємства, оскільки, як підкреслювалося вище, вони є об'єктом активного впливу з боку самого підприємства. Треба зазначити, що ці фактори мають виражений галузевий характер та є спільними орієнтирами для всіх підприємств певної галузі.

Виникнення та інтенсивність прояву зовнішніх факторів не залежить від діяльності підприємства і обумовлюється станом зовнішнього середовища. Фактори зовнішнього середовища є вкрай неоднорідними за джерелами свого походження, оскільки виступають проявом систем різного рівня і поділяються, у свою чергу, принаймні на три групи:

- галузеві (механізми внутрішньогалузевого регулювання, методи та рівень внутрішньогалузевої конкуренції, стан попиту);

- макроекономічні (загальногосподарська кон'юнктура національної економіки, стан та динаміка платоспроможного попиту, механізми державного регулювання економіки, наявність та рівень розвитку ринкової інфраструктури);

- фактори світової економіки (кон'юнктура світових ринків, міжнародний поділ праці, динаміка валютних курсів, міжнародні угоди у сфері зовнішньої торгівлі).

Як видно з наведених у табл. 1 характеристик та прикладів, усі перелічені групи факторів, за винятком політичних, включають у себе як ендогенні, так і екзогенні фактори. І лише група політичних факторів має однозначно зовнішній характер походження у відношенні до під-

приємства, через що можливість прямого впливу на них з боку підприємства практично відсутня.

Отже, підприємству доцільно зосередитися на внутрішніх факторах конкурентоспроможності, на які воно має безпосередній вплив; але поряд з цим, з метою подальшої розробки ефективних стратегій підвищення конкурентоспроможності, необхідно також правильно ідентифікувати існуючі зовнішні фактори та визначити шляхи вчасного реагування на результати їхнього впливу на поточний рівень конкурентоспроможності підприємства (тобто зайняти попереджальну, вичікувальну або оборонну позицію).

Важливо зазначити, що рівень конкурентоспроможності суб'єктів господарювання може суттєво відрізнятись на внутрішньому та глобальному ринках; методи оцінки конкурентоспроможності мають враховувати ці відмінності.

Конкурентні переваги, сформовані в умовах неінтегрованих ринків, зазнають суттєвих змін у ситуації зростання глобалізаційного впливу, що викликає необхідність перегляду принципів систематизації та методів оцінки факторів конкурентоспроможності підприємств. Глобалізаційний вплив пояснюється кардинальними змінами у рівні попиту, розривами між внутрішніми і світовими цінами, ступенем впливу держави на рівень конкурентоспроможності тощо [11, с. 72].

Глобальна конкуренція є динамічним організмом, що постійно змінюється, ускладнюється за формою та змістом, потребуючи фундаментальної переоцінки основ забезпечення конкурентоспроможності, нової системності та методичності її побудови. За умов глобальної конкуренції конкурентні переваги, яких підприємство досягло, діючи на своєму національному ринку, доповнюються тими перевагами, які з'являються при проведенні міжнародних операцій (наявність заводів у країнах з дешевою робочою силою, здатність задовольняти попит споживачів за рахунок власних міжнародних операцій, репутація фірми, що поширюється за межі однієї країни). Сила позицій під-

## Фактори конкурентоспроможності підприємства [1, с. 332]

Класифікаційна ознака	Групи факторів
Місце виникнення	Внутрішні. Зовнішні
Сфера походження	Науково-технічні (стан та динаміка науково-технічного прогресу, рівень техніки і технології, гнучкість виробничих процесів). Організаційно-економічні (стадія циклу розвитку економіки, загальногосподарська та галузева кон'юнктура, методи та механізми регулювання господарської діяльності на рівні держави, регіонів та галузей; структура та ефективність системи управління підприємства, прогнозування, планування, моніторингу та оперативного регулювання, організації процесів виробництва, маркетингової та фінансово-економічної діяльності). Соціальні (стан та динаміка соціальних процесів, що відбуваються на макро- та мікро- рівнях). Екологічні (вимоги екологічного законодавства, витрати, що виникають у зв'язку з утилізацією відходів виробництва, витрати на утримання та експлуатацію природоохоронних споруд). Політичні (загальнополітичний клімат і стан розвитку міжнародних відносин, політика іноземних країн щодо соціально-економічних та політичних перетворень в Україні, військово-політичні конфлікти в окремих регіонах світу)
Характер фактора	Загальні (здійснюють вплив на конкурентоспроможність усіх підприємств без винятку). Специфічні (здійснюють вплив на конкурентоспроможність підприємств певної галузі, регіону або ринку). Індивідуальні (обумовлюють зміни конкурентоспроможності окремого підприємства)
Тривалість впливу	Постійні. Тимчасові
Ступінь взаємообумовленості	Незалежні. Похідні
Ступінь корисності	Стимулюючі. Дестимулюючі
Роль у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства	Основні. Другорядні

приємства в умовах глобальної конкуренції прямо пропорційна тому набору конкурентних переваг, які воно має у своїй країні.

Г.М. Скудар підкреслює, що за умов відкритої ринкової економіки та жорсткої конкуренції, що набуває глобального характеру, на перший план у забезпеченні конкурентоспроможності виходять якісно-цінові фактори, найважливішими з яких стають високий технічний рівень, новизна, наукомісткість продукції та низькі витрати на її виробництво [12, с. 40].

М. Портер вважає, що підприємство, яке вважає свій бізнес потенційно гло-

бальним, має зацікавитися питанням, чи в змозі воно впроваджувати ефективну інноваційну політику, та оцінити вплив цієї політики на рівень власної конкурентоспроможності [2, с. 364].

Такої ж позиції дотримуються вітчизняні вчені Т.М. Кулініч та Б.В. Буркінський [13; 14]. На їхню думку, у сучасній економіці одним з визначальних факторів підвищення конкурентоспроможності підприємств стає ефективність інноваційної діяльності, що виявляється у прискорених темпах впровадження в практику виробництва новітніх досягнень науки і техніки. За станом такої діяльності, а також за досягнутим у результаті її здійс-



ті прояву ознаки за обома критеріями класифікації, а фактор «Залежність від природних монополій» – найменший.

Треба зазначити, що інтегральною складовою процесу підвищення конкурентоспроможності підприємства є визначення пріоритетних напрямів та шляхів ефективного використання наявних ресурсів. На нашу думку, за сучасних мінливих ринкових умов підприємству у першу чергу доцільно концентруватися на гнучких факторах значущого впливу, які є найбільш ефективними в контексті використання ресурсів та підвищення загального рівня його конкурентоспроможності.

**Висновки.** Факторами конкурентоспроможності є ті чи інші причини (суттєві обставини), що частково впливають на рівень та характер конкурентоспроможності підприємства, або ж повністю визначають його. У статті проаналізовано існуючі підходи до класифікації факторів конкурентоспроможності підприємств та окреслено роль існуючих класифікацій у визначенні факторів конкурентоспроможності підприємств металургійної галузі. З огляду на те, що підприємство може активно впливати на внутрішні фактори, а його вплив на зовнішні фактори є максимально обмеженим, для цілей нашого дослідження базовою слід вважати класифікацію факторів конкурентоспроможності за місцем виникнення.

Запропоновано впровадження двох нових критеріїв класифікації факторів конкурентоспроможності підприємств металургійної галузі в сучасних умовах глобалізації – за ступенем схильності до змін в умовах глобалізації (гнучкі, важко змінні) та за ступенем впливу на рівень глобальної конкурентоспроможності (помірного впливу, значущого впливу).

Тому при розробці загальної стратегії підвищення конкурентоспроможності галузевого підприємства, що становить **основу подальших досліджень**, доцільно визначити результат фокусування на факторах більш інтенсивного прояву класифікаційної ознаки, тобто на гнучких факторах значущого впливу.

## Список використаних джерел

1. Клименко С.М. Управление конкурентоспособностью предприятия: навч. посіб. / С.М. Клименко, О.С. Дуброва, Д.О. Барабас, Т.В. Омеляненко, А.В. Вакуленко. – К.: КНЕУ, 2006. – 527 с.
2. Портер М. Конкуренция: пер. с англ. / М. Портер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
3. Ансофф И. Стратегическое управление: пер. с англ. / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
4. Мазилкина Е.И. Управление конкурентоспособностью / Е.И. Мазилкина, Г.Г. Паничкина. – М.: Омега-Л, 2009. – 325 с.
5. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков. – М.: ОАО «Типография «НОВОСТИ»», 2000. – 256 с.
6. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г.Л. Азоев. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
7. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление: учеб. пособие для вузов по техническим и экономическим специальностям / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Инфра-М, 2000. – 311 с.
8. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: учеб. пособие / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Эксмо, 2004. – 541 с.
9. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства: навч. посіб. для вищ. навч. закладів / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – К.: Центр навч. літ., 2006. – 384 с.
10. Коно Т. Стратегия и структура японских предприятий: пер. с англ. / Т. Коно. – М.: Прогресс, 1987. – 384 с.
11. Шнипко О.С. Конкурентоспроможність України в умовах глобалізації / О.С. Шнипко. – К.: ІЕП, 2009. – 455 с.
12. Скударь Г.М. Управление конкурентоспособностью крупного акционерного общества: проблемы и решения / Г.М. Скударь. – К.: Наук. думка, 1999. – 496 с.



13. Буркинський Б.В. Інноваційний рівень виробництва та конкурентоспроможність чорної металургії України / Б. Буркинський, С. Савчук // Економіка України. – № 4. – 2006. – С. 4–15.

14. Кулініч Т.М. Інноваційні фактори конкурентоспроможності в сучасних умовах інтернаціоналізації / Т.М. Ку-

лініч // Стратегія розвитку України. – № 1/2. – 2007. – С. 338–345.

15. Соколова Л.В. Досвід оцінювання конкурентоспроможності підприємства: теорія і графічна підтримка / Л.В. Соколова, Г.М. Верясова, О.Є. Соколов // Актуальні проблеми економіки. – № 12. – 2011. – С. 289–302.

Рассмотрены актуальные вопросы определения факторов конкурентоспособности металлургических предприятий, обусловленных влиянием глобальных процессов интеграции мировых рынков, тенденции развития которых указывают на необходимость разработки и внедрения более совершенного аналитического аппарата, позволяющего принимать эффективные и оптимальные управленческие решения.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность предприятия, фактор конкурентоспособности, глобализация, классификация, классификационный признак.

Current issues on defining the metallurgical enterprises competitiveness factors which are formed under the influence of world markets global integration processes, development tendencies of which state the need for development and implementation of improved analytical mechanism allowing more effective and efficient management solutions to be taken are considered in the article.

**Key words:** enterprise competitiveness, competitiveness factor, globalization, classification, classification attribute.

Одержано 3.10.2013.

УДК 339.7(477)

*В.В. ТАТАРИНОВ*, кандидат экономических наук, доцент  
Кременчугского института Днепропетровского университета имени Альфреда Нобеля

*В.С. ТАТАРИНОВ*, кандидат технических наук, доцент  
Кременчугского института Днепропетровского университета имени Альфреда Нобеля

## ОПЫТ РАЗВИТИЯ И ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ ЗА РУБЕЖОМ И РЕАЛИИ УКРАИНСКОГО РЫНКА ИННОВАЦИЙ

Рассмотрены и обобщены подходы в решении задач инновационного развития ведущих стран мира. На основе опыта развитых стран и изучения ситуации на украинском рынке инноваций определены главные проблемы, сдерживающие развитие инноваций в Украине. Даны рекомендации по их разрешению.

*Ключевые слова:* инновация, инновационный процесс, спрос на инновации, малое производственное предпринимательство.

**Постановка проблемы.** Инновационное развитие сегодня признано самым перспективным путём создания высокоэффективной современной экономики в подавляющем большинстве государств мира. Многие страны уже достигли серьёзных успехов, продвигаясь по пути создания постиндустриальных экономик.

Вместе с тем Украина за последние два десятилетия пока ещё не может выделиться какими-либо особыми достижениями в сфере инноваций. Инновационный процесс в Украине находится в стадии становления и требует новых подходов. Некоторые попытки ускорить этот процесс пока не приносят желаемого результата. В ряде работ [2; 3; 7] проблемы инновационного развития страны чаще всего связываются с отсутствием ресурсной и информационной поддержки, недостатками финансирования, слабой инфраструктурной и научно-технической поддержкой инновационной деятельности. Решение данных задач, безусловно, необходимо, но, вероятно, недостаточно, так как это неполный перечень существующих проблем в сфере инноваций. Напри-

мер, в работе [4] авторы указывают ещё на одну серьёзную проблему, препятствующую инновационному развитию, а именно на отсутствие спроса на инновации со стороны крупного бизнеса. Однако авторы не предлагают конкретных мер для решения данной проблемы.

Имеется богатый зарубежный опыт решения задач инновационного развития экономики, который требует изучения и обобщения. Это могло бы позволить конкретизировать причины, сдерживающие развитие инноваций в Украине. Затем можно было бы определить задачи, которые на данном этапе необходимо решить в первую очередь.

**Целью** настоящей статьи является выявление (на основе изучения опыта ведущих экономик мира и ситуации на украинском рынке инноваций) основных проблем, сдерживающих на данном этапе развитие инновационного процесса в Украине, и выработка предложений по их разрешению.

**Изложение основного материала.** В развитых экономиках создание инновационных продуктов отработано в течение

нескольких десятилетий на достаточно высоком уровне. Это позволяет им продвигать свою продукцию на мировой рынок с высоким процентом использованных инноваций. В США этот процент составляет более 40, в Японии – около 30. Для сравнения, Украина продаёт за рубеж товары, к созданию которых прилагается научный потенциал, в объёме 0,5% от общего объёма экспорта. Если в западном мире удельный вес инновационно-активных предприятий достигает 60–70%, то в Украине он не превышает 11–12%.

Низкая инновационная активность украинских производителей и недостаточный уровень конкурентоспособности украинской продукции на зарубежных рынках выдвигают в качестве перво-степенной задачи кардинальное изменение ситуации в сфере инновационной деятельности в Украине. Для этого целесообразно прежде всего изучить опыт передовых экономик мира в части организации и стимулирования участников инновационной деятельности.

История становления инновационных экономик показывает различные примеры временных рамок, требуемых для запуска, ускорения и поддержания инновационного развития. При этом встречаются примеры как стран, которые планомерно двигались к инновационному развитию, так и стран, совершивших или начавших инновационный рывок под воздействием государственной политики [6].

США продолжают доминировать в современной мировой экономике по основным направлениям исследований и разработок. Одним из главных приоритетов политики США является поощрение научно-технического прогресса. Фундаментальные достижения в области знаний официально признаны в качестве основы экономического роста. Согласно имеющимся в США оценкам на 1 дол., вложенный в НИОКР, приходится 9 дол. роста ВВП.

В начале XXI в. расходы США на проведение НИР в абсолютном выражении вышли на рекордный уровень в

276,2 млрд дол. США (в текущих ценах); в относительном выражении они составили 2,64% ВВП США. Американская система организации НИОКР исторически считается многоуровневой, сравнительно децентрализованной и многосекторной. Официальная американская статистика различает пять основных секторов, осуществляющих НИОКР:

1) федеральное правительство с находящимися в его собственности и подчиняющимися ему научно-исследовательскими институтами, центрами и национальными лабораториями;

2) академические и научно-исследовательские центры, финансируемые за счёт федерального правительства, но подчинённые частным структурам;

3) университеты и колледжи;

4) промышленность (научно-исследовательские центры и подразделения американских корпораций и фирм);

5) так называемые «бесприбыльные организации» и институты [8].

В США действует закон о государственном финансировании НИОКР малых фирм. В соответствии с законом федеральные министерства и ведомства обязаны ежегодно перечислять малым фирмам средства из своего бюджета на проведение НИОКР. Закон «О технологических нововведениях» предусматривает ряд мер стимулирования промышленных инноваций, создание для этого специальных организаций в аппарате исполнительной власти, оказание содействия в обмене научным и техническим персоналом между университетами, промышленностью и федеральными лабораториями. Кроме того, в 1982 г. в США был принят закон о развитии мелких инновационных фирм, который предусматривает расширение субсидирования их исследовательских проектов из бюджетов различных федеральных ведомств, в том числе Национального научного фонда. Этот закон дает возможность мелким предпринимателям получать безвозмездные целевые субсидии по контрактам на федеральные исследовательские проекты и заказам на производство новых видов продукции.

В США поддержкой инновационного предпринимательства занимаются Администрация по делам малого бизнеса, Национальный научный фонд, НАСА, университеты, отраслевые министерства [12].

Среди характерных особенностей развития американской инновационной сферы следует выделить фактически независимое от федеральных государственных органов появление основных институтов инновационной сферы (технопарков и венчурных фондов). Второй особенностью инновационной сферы США является исключительно высокая активность малых инновационных компаний. Это в немалой степени связано с существованием специальных государственных программ поддержки таких фирм, а также с развитостью и доступностью венчурного капитала – основного источника средств [15].

Доля государственных расходов на НИОКР в Японии составляет 20% всех расходов на науку и около 1,5% расходов на НИОКР в промышленности, что является самым низким показателем среди развитых стран. В то же время в Японии роль государства в данной области более значительна. Это стало возможным благодаря подходу под названием «стартовые деньги». В соответствии с этим подходом государство, выделяя сравнительно небольшие средства, финансирует начало разработки тех или иных проектов, которые в противном случае оказались бы для частного бизнеса слишком рискованными. Частные компании, видя, что государство заинтересовано в реализации данного проекта, начинают осуществлять в него свои инвестиции. На более поздних стадиях проект осуществляется уже целиком за счет частных компаний. Положительной стороной данного подхода является то, что результаты исследований быстро внедряются в производство, то есть фаза коммерциализации сокращается и становится более эффективной [11].

Государственная поддержка инновационной деятельности в Германии осуществляется на различных уровнях – со

стороны федерации, отдельных земель, а также Евросоюза.

Федеральная политика основывается как на создании благоприятных условий для инновационной деятельности (например, путём установления налоговых льгот, лояльной федеральной законодательной базы), так и её прямой поддержке путём финансирования научных исследований через целевые программы, гранты и т. д. Таким образом, центральные органы власти формируют общую систему мер, направленных на поддержку и повышение уровня инновационной активности в стране.

Государственные программы поддержки инновационной деятельности рассчитаны в первую очередь на сектор малого и среднего бизнеса. Это объясняется соображениями как экономического, так и социального характера. В Германии 4,3 млн предприятий, относящихся к различным сферам экономики. Из них к сектору малого и среднего бизнеса относится подавляющее большинство (порядка 99,7%).

В настоящее время Германия располагает достаточно эффективной инфраструктурой в области научных исследований и инновационной деятельности.

Однако не следует полагать, что проводимые различными лицами научные исследования финансируются исключительно из бюджета государственных и надгосударственных образований. В данном процессе велика роль и частного капитала. В том числе увеличение затрат на НИОКР планируется в первую очередь за счёт роста ассигнований частного сектора. Финансовые возможности для проведения собственных научных исследований имеют только крупные компании (составляют примерно 0,3% всех предприятий ФРГ). Среднему бизнесу иногда требуется дополнительная поддержка в инновационной деятельности. Малый бизнес практически в большинстве случаев нуждается в поддержке из-за нехватки финансовых ресурсов для покрытия всех рисков, связанных с разработкой и выводом на рынок новых продуктов. Он, как

правило, привлекает капитал специализированных компаний. Помимо этого, малый бизнес нуждается в свежих научных достижениях [1].

Во Франции существуют три категории научно-исследовательских учреждений, связанных с государством:

1. Государственные научно-исследовательские учреждения.

2. Государственные промышленно-коммерческие учреждения, занимающиеся в основном прикладными исследованиями.

3. 160 высших учебных заведений: 85 университетов и высшие национальные школы. Вузы поддерживают тесные связи с вышеназванными научно-исследовательскими организациями.

Одним из ключевых ведомств в системе управления региональными инновационными системами и их инвестиционной поддержкой во Франции является Национальное агентство по инновациям – ANVR. Миссия Агентства заключается в следующем:

1) инвестиционная поддержка создания предприятий и разработка инноваций в промышленности (в первую очередь это касается малого и среднего предпринимательства) с использованием свободных от налогов и возвратов кредитов, возвращаемых только в случае коммерческого успеха;

2) продвижение коммерческого использования общественных исследований и повышение их вклада в промышленный рост посредством продвижения инноваций [13].

Активно развиваются инновационные процессы и в Китае. Китайские компании вкладывают огромные средства в развитие собственных технологий и строительство современных производств, обучение квалифицированных кадров. Решения, принимаемые правительством КНР, во многом способствуют развитию благоприятной обстановки для инновационной деятельности.

До 2020 г. КНР по одиннадцати основополагающим направлениям научно-технического прогресса предполагает

выйти на мировой уровень, а по трём-пяти позициям в каждом направлении занять лидирующее место в мировой науке. Государство проводит достаточно жесткую стимулирующую политику для достижения этих чрезвычайно важных целей. Например, если институт работает эффективно, выдвигает перспективные инновационные проекты, то получает дополнительные деньги из поощрительного фонда. Последний образуется за счёт среза до 20% финансирования у неэффективно действующих научных учреждений. Решения на этот счёт принимает президиум соответствующей академии наук.

Более 30% прироста китайской экономики дают реализация инновационных проектов и внедрение научно-технической революции. Доля продукции высоких технологий в китайском экспорте неуклонно возрастает и тоже достигает 30%.

В Китае с 1980-х гг. значительную роль в развитии инновационного бизнеса играют различные виды льготных административно-территориальных формирований: специальные экономические зоны, зоны торгово-экономического развития, промышленные парки и др. Указанные институты стали мощным инструментом привлечения к сотрудничеству иностранных компаний и специалистов, для которых применяются специальные льготы. В течение 2009 г. к работе в КНР были привлечены в общей сложности 480 тыс. иностранных специалистов научно-технического профиля [6].

При рассмотрении состояния инновационных процессов в развитых странах следует отметить, что, несмотря на определённую специфику в каждой из них, можно выделить ряд общих характерных черт, присущих практически всем ведущим экономикам мира. К ним можно отнести:

1. Регулирование и стимулирование инновационных процессов, проходящее в основном через национальные программы.

2. Государство, являющееся главным субъектом активизации инновационной деятельности в стране.

3. Неиссякаемую потребность бизнеса в инновациях, рассматриваемую как главный фактор самого существования предприятия и его достойного места на рынке.

4. Активное участие вузовской науки в научных исследованиях, формирующих научный задел, наряду с государственными и коммерческими научными учреждениями.

5. Финансирование научных разработок государством и частным бизнесом.

6. Активную финансовую поддержку малого производственного бизнеса, особенно в начальной стадии создания и деятельности предприятия.

В Украине на протяжении последних более чем 20 лет наука и инновации находятся в роли «бедной падчерицы». Например, в 2012 г. на научные исследования здесь потрачено около 530 млн дол. Это примерно в 521 раз меньше, чем в США, в 32 раза – чем в Германии, в 24 раза – чем в Англии, в 23 раза – чем во Франции. Швеция, население которой почти в 5,5 раз меньше чем в Украине, тратит средств на науку в 26 раз больше, чем Украина. При таком подходе трудно рассчитывать на повышение конкурентоспособности украинских товаров на мировых рынках, а уж тем более, на создание какого-либо уникального продукта, обеспечивающего стране абсолютные преимущества. Но это только одна сторона дела.

Среди выделенных характерных черт ведущих экономик особого внимания заслуживает активная позиция бизнеса, благодаря чему на рынках инноваций в этих странах сформирован устойчивый и постоянно растущий спрос на инновации. Этот спрос, в свою очередь, порождает предложение. Именно этим можно объяснить укрепление инновационных систем развитых стран и в целом их продвижение в инновационном развитии. Конечно, нельзя не сказать, что формирование спроса не обошлось без стимулирующих и регулирующих действий государства.

За последние десятилетия в мире сложилась тенденция, при которой «страны, заинтересованные в своем развитии,

идут по пути формирования соответствующей социально-экономической среды, и только на её основе может возникнуть инновационная среда» [14].

В Украине спрос на инновации со стороны бизнеса (как крупного, так и малого) по разным причинам пока остаётся очень слабым. Похоже, что, несмотря на декларации, общество и руководство страны так и не определились с целесообразностью их использования.

К настоящему времени в Украине сформировался такой институциональный порядок, при котором преобладающим способом максимизации личного дохода собственником является присвоение ренты, а необходимым для этого условием, основным конкурентным преимуществом предприятия – частная экономическая власть [4].

Конкуренция за новую технику, технологии и качество продукции (базовое условие инновационной экономики) вытесняется и подменяется конкуренцией за источники власти. В результате инвестиций в укрепление экономической власти и в сокрытие механизмов извлечения доходов возникает такой хозяйственный порядок, который отторгает инновации. Наш бизнес куда больше боится прокурора, чем беспокоится по поводу собственной технологической отсталости или низкой конкурентоспособности на мировых рынках [12].

Важнейшая цель политической составляющей реальной инновационной стратегии – защитить инновационную экономику от главной противостоящей ей силы, т. е. частной экономической власти. Необходима «новая экономическая сила», направленная на преобразование квазирыночной экономики (какую представляет из себя экономическая система Украины) в действительно рыночную, нацеленную, по выражению немецкого экономиста Вальтера Ойкена, не против злоупотреблений существующих властных структур, а непосредственно против возникновения таковых вообще [4].

При этом государственное регулирование инновационной деятельности и

создание инновационной инфраструктуры являются необходимыми факторами, усиливающими инновационное развитие при условии сформированного институционального базиса, который стимулирует спрос экономических субъектов на инновации.

Что же необходимо понимать под институциональным базисом, обеспечивающим спрос на инновации?

По нашему мнению, он должен включать, как минимум, две составляющие:

- прозрачную и контролируруемую систему власти во всех ветвях и на всех уровнях;

- хорошо развитую сеть бизнеса в производственной сфере, основой которой должен стать широкий слой малого и среднего производственного, инновационного и венчурного предпринимательства.

В системе власти должна быть исключена какая-либо скрытность деятельности как выборных, так и назначаемых должностных лиц (за исключением государственной тайны) и предусматриваться периодическая и систематическая отчетность избранных лиц во всех ветвях и на всех уровнях власти. Избиратели должны иметь законное право на отзыв избранного им лица, если оно скомпрометировало себя противоправными действиями или своей бездеятельностью.

Организация власти на основе принципов прозрачности и отчетности позволит улучшить её качественный состав, повысит уровень ответственности властных структур. Это, в свою очередь, приведёт к ограничению «частной экономической власти» крупного бизнеса и послужит его мотивации к выбору инновационных решений как одному из главных и целесообразных путей получения экономического эффекта от предпринимательской деятельности. Крупный бизнес только тогда будет включен в инновационный процесс, когда у него будут отрезаны все обходные пути (в обход законодательства) получения прибыли.

Вместе с тем необходимо отметить, что не наблюдается серьёзного отноше-

ния к инновациям и в среде малого и среднего производственного бизнеса Украины. Здесь, помимо сугубо финансовых и других проблем, существует ещё одна важная проблема. Это малочисленность таких предприятий на украинском рынке и низкий уровень конкуренции между ними.

В 2004 г. в Украине реально производили продукцию только 0,66 производственных малых предприятия на 1000 чел. населения [10]. А в самой инновационно-ёмкой подотрасли промышленности – машиностроении – их ещё меньше. При тенденциях, которые сложились в последние годы в малом бизнесе, ситуация мало изменилась и к настоящему времени. Этот показатель в развитых странах более чем на порядок выше. В этом нет ничего удивительного, так как там производственный малый бизнес пользуется разносторонней поддержкой со стороны государства и общества. Интерес к этой составляющей предпринимательского сектора в нашей стране невелик, а темпы её развития отстают даже от общих темпов роста малого бизнеса в целом.

Это же можно сказать и о венчурном малом бизнесе, которому в Украине уделяется ещё меньше внимания. Сложная система налогообложения, слабое развитие инновационной инфраструктуры, низкий уровень менеджмента инновационных проектов, недостаток опыта и культуры рыночных отношений – это далеко неполный перечень проблем, тормозящих развитие этой важной составляющей инновационной системы.

Если в странах с развитой венчурной индустрией около 50% венчурного капитала имеет национальное происхождение, то в Украине в венчурной индустрии национального капитала практически нет [14]. Это лишний раз подтверждает, что крупному капиталу в Украине инновации не нужны.

В сложившейся ситуации только государство своими законодательными и организационными мерами может поспособствовать созданию инновационно-ёмкой конкурентной среды (обеспечить су-

ществленный количественный рост малых предприятий в производстве и инновационной сфере), в которой действительно появится ощутимый спрос на инновации. Для этого количество субъектов малого производственного бизнеса уже в самые ближайшие годы необходимо увеличить, по крайней мере, в 5–7 раз. К решению этой проблемы целесообразно привлекать крупный бизнес через организацию франчайзинговых систем, а также участие в соучредительстве и финансировании малых венчурных предприятий. Для этого государством в законодательном порядке должны быть приняты соответствующие стимулирующие меры.

Государство по-настоящему должно дать понять малому предпринимательству (в первую очередь производственному), что оно нужно стране и экономике сегодня и является важной составляющей долгосрочной экономической стратегии государства. Для ускоренного развития производственного предпринимательства необходимо усовершенствовать механизмы финансирования с учётом предоставления государственных гарантий производственным малым предприятиям. Необходимо также разработать и внедрить комплекс поощрительных механизмов для коммерческих банков, работающих с производственными и инновационными малыми предприятиями. Государству следует пропагандировать развитие производственного и инновационного малого бизнеса. Для этого целесообразно привлекать средства массовой информации, чтобы сформировать в обществе устойчивое мнение о необходимости и перспективности развития этого сектора, с которым связано благополучие и процветание Украины.

**Выводы.** Подводя итоги исследования, стоит отметить, что только применение государством всего комплекса организационных, регуляторных, финансовых и других мер позволит создать в Украине развитой слой производственного и инновационного малого бизнеса, который станет основным потребителем и производителем инноваций. Однако при большой

важности всего комплекса проблем, связанных с развитием инновационной деятельности в Украине, на первое место должна быть поставлена проблема формирования активного спроса на инновации. При этом для активизации украинского бизнеса к участию в инновационном процессе государству необходимо:

1. Разработать действенную государственную программу инновационного развития экономики Украины с учётом опыта ведущих экономик мира.

2. Провести реорганизацию избирательной системы Украины с целью обеспечения прозрачности деятельности властных структур всех уровней и повышения персональной ответственности избираемых лиц.

3. Освободить вновь создаваемые производственные и инновационные малые предприятия от налогообложения, как минимум, на первые 3 года их деятельности.

4. Стимулировать крупный бизнес к финансированию венчурного малого бизнеса.

5. Искать пути диверсификации эффективной финансовой поддержки инновационных предприятий, используя опыт развитых стран.

6. Изучать и использовать опыт развитых стран по вовлечению предпринимательского потенциала страны в создание и развитие инновационной среды.

7. Создать и развивать региональные инфраструктуры ресурсной, информационной, научно-технической и финансовой поддержки малого производственного предпринимательства.

#### Список использованных источников

1. Амелина К.Е. Инновационная деятельность вузов Германии [Электронный ресурс] / К.Е. Амелина. – Режим доступа: [technomag.edu.ru/doc/275706.html](http://technomag.edu.ru/doc/275706.html) – свободный. – Заглавие с экрана. – язык рус.

2. Благодравин М. Вывод технопарков из юрского периода / М. Благодравин, О. Рубан // Эксперт-Украина. – 2006. – № 9. – С. 39–43.



3. Великий Ю.В. Влияние венчурного предпринимательства на инновационную деятельность / Ю.В. Великий // Економіка. Фінанси. Право. – 2010. – № 5. – С. 9–12.

4. Вишневикий В. Почему Украина – не инновационная держава / В. Вишневикий, В. Деметьев // Еженедельник 2000 – Держава – Власть. – 2009. – № 33. – С. 47–52.

5. Инновационная деятельность в Китае [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rudocs.exdat.com> – свободный. – Заглавие с экрана. – язык рус.

6. Обзор международного опыта инновационного развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.panopnewsnet.ru> – свободный. – Заглавие с экрана. – язык рус.

7. Основные составляющие стратегии экономического развития Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [pro.org.ua](http://pro.org.ua) – свободный. – Заглавие с экрана. – язык рус.

8. Развитие инноваций в США [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.coolreferat.com> – свободный. – Заглавие с экрана. – язык рус.

9. Роль научных и инновационных фондов в развитии национальных инновационных систем [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://stra.teg.ru> – свободный. – Заглавие с экрана. – язык рус.

10. Татарин В.В. Динамика развития малого производственного предпри-

нимательства в Украине / В.В. Татарин, В.С. Татарин // Економіка і регіон. – 2006. – № 3. – С. 31–36.

11. Финансирование инновационной деятельности в Японии. Роль государства в развитии НИОКР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ref.by> – свободный. – Заглавие с экрана. – язык рус.

12. Финансирование инновационной деятельности за рубежом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://victorst.ellar.com> – свободный. – Заглавие с экрана. – язык рус.

13. Французская Республика – Национальная инновационная система [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gmu-contries.ru> – свободный. – Заглавие с экрана. – язык рус.

14. Харин А.А. Современное состояние финансового обеспечения инновационного и научно-технического сектора в Российской Федерации / А.А. Харин, В.А. Горюнов // Современное состояние и перспективы развития экономики России: сборник материалов Всерос. научно-практической конф. – Пенза, 2009. – С. 39–41.

15. Шахмаев А.С. Анализ инновационной политики развития стран / А.С. Шахмаев // Креативная экономика. – 2012. – № 6. – С. 65–69.

Розглянуто та узагальнено підходи до вирішення завдань інноваційного розвитку провідних країн світу. На основі досвіду розвинутих країн та вивчення ситуації на українському ринку інновацій визначено головні проблеми, які стримують розвиток інновацій в Україні. Дано рекомендації щодо їх вирішення.

**Ключові слова:** *інновація, інноваційний процес, попит на інновації, мале виробниче підприємництво.*

The approaches in solving the problems of innovative development of the leading countries of the world are reviewed and summarized in the article. The main problems, hampering the development of the innovations in Ukraine are identified. This is made on base of the experience of the developed countries and study of the situation on the Ukrainian market of the innovations. The recommendations for their resolution are given.

**Key words:** *innovation, innovation process, innovation demand, small industry entrepreneurship.*

Одержано 3.10.2013.

УДК 339.92

О.Д. ШТАНЬКО, кандидат економічних наук, доцент  
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

## СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ СВІТОВИХ ФОНДОВИХ РИНКІВ

Досліджено основні тенденції функціонування і розвитку фондових ринків, їх вплив на формування механізмів залучення капіталу до економіки країн. Фондовий ринок сприяє фінансовій стабілізації та поступовому розвитку національної економіки, а також її захисту від несприятливих зовнішніх впливів. Процес становлення та динамічний розвиток ефективної системи фондових ринків є рушійною силою зростання реального сектора, усієї економіки в цілому.

*Ключові слова: економічний розвиток, глобалізація, фондові ринки, фінансові інструменти, фінансові інститути, цінні папери, акції, облигації.*

**Постановка проблеми.** У високо-розвинутих економіках фондовий ринок виступає як сфера мобілізації фінансового капіталу та набуває особливого значення. Особливістю розвитку фондових ринків останніми десятиліттями є механізм глобалізації та зростання різних фінансових інструментів та інститутів.

Актуальним на сьогодні є дослідження проблеми створення та розвитку ефективно функціонуючого фондового ринку, який може забезпечити економіку країни достатньою кількістю інвестиційних ресурсів, які необхідні для стабільного розвитку економік держав.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам мобілізації фінансових ресурсів у ринковій економіці, розвитку ринку фінансових послуг та його впливу на економічне зростання країни присвячено значну кількість фундаментальних прикладних наукових праць як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Чимало вітчизняних авторів займаються вивченням проблем розвитку фондового ринку: С.І. Архієреєв, Я.В. Зінченко, В.В. Корнєєв, І.О. Лютий, А.А. Пересада, В.П. Унінець-Ходаківська, В.М. Шелудько, І.О. Школьник. Зокрема заслуговують на увагу дослідження таких за-

хідних авторів, як Ф. Ален, Р. Бернард, А. Бут, М. Квінтін, Р. Левін, Я. Міркін, П. Хартман та ін.

**Метою статті** є аналіз етапів розвитку світових фондових ринків а також вплив процесів глобалізації на сучасний розвиток фондових ринків. Досліджено тенденції функціонування, які притаманні світовим фондовим ринкам сьогодні.

**Виклад основного матеріалу.** Міжнародна практика свідчить, що дедалі більшу увагу як учені, так і представники публічної влади, починають приділяти біржам, торговельним домам, банкам та іншим інститутам, які покликані регулювати потоки капіталу в національному та світовому масштабі. Причому можна відзначити, що подібні структури протягом останніх десятиліть, а особливо на початку ХХІ ст. зазнали значних і принципових змін як згідно з критеріями внутрішньої організації, так і за своєю роллю у світових валютно-фінансовій, кредитній системах.

Як справедливо відзначає О. Парубець, «в умовах надзвичайно високих темпів інтеграційних та лібералізаційних процесів у системі міжнародних економічних відносин та у світовій економіці в цілому перед кожною країною постає

проблема вироблення та коригування національної стратегії розвитку для, з одного боку, якомога повнішого використання переваг глобалізації, регіоналізації, а з іншого – зменшення негативних наслідків, пов'язаних із ними, з метою попередження можливих стратегічних втрат» [1, с. 135].

Становлення та динамічний розвиток ефективної системи фондових ринків є рушійною силою зростання реального сектора, усієї економіки, оскільки забезпечує інвестування промисловості, соціальної сфери, що зумовлює поживлення виробництва та відтворювальних процесів не тільки в об'єктах інвестування, але й в усіх суміжних галузях, зокрема транспортної та інших інфраструктур. Таким чином, можна констатувати, що усі сфери комерційного життя мають певні інтереси в роботі фондових ринків, які реалізуються більш або менш опосередковано.

Залежно від ступеня розвитку фондовий ринок може виступати більш чи менш ефективним механізмом акумуляції, розподілу та перерозподілу вільних фінансових ресурсів серед галузей економіки. Ефективне функціонування фондового ринку в багатьох країнах забезпечує ефективне використання вільних фінансових ресурсів та стійкі темпи зростання економіки цих країн [2, с. 135].

Як сегмент фінансового ринку фондовий ринок підлягає класифікації за такими ж ознаками. За терміном обігу цінних паперів фондовий ринок поділяють на ринок короткострокових та довгострокових цінних паперів.

На ринку короткострокових цінних паперів перебувають в обігу боргові зобов'язання з терміном обігу менш як один рік: короткострокові облігації, векселі, ощадні сертифікати, комерційні цінні папери тощо. На ринку довгострокових цінних паперів відбувається обіг інструментів власності – акцій, а також середньо- та довгострокових боргових зобов'язань, тобто безстрокових цінних паперів та цінних паперів з терміном обігу більше одного року.

За умовами емісії та механізмом обігу цінних паперів фондовий ринок поділяють на міжнародний та національні ринки. На національному ринку перебувають в обігу цінні папери, емітовані резидентами або нерезидентами відповідно до законодавства країни. На міжнародному ринку мають обіг цінні папери, емітовані поза юрисдикцією якоїсь однієї країни, які пропонуються для продажу інвесторам різних країн. Можливість інвестувати кошти в цінні папери, що є в обігу на міжнародному ринку, регламентується законодавством окремих країн, оскільки процес придбання іноземних цінних паперів пов'язаний із вивезенням капіталу та здійсненням інвестицій за межі окремої країни. Можливість залучати кошти на міжнародному ринку залежить від кредитного рейтингу емітента та інтересу до нього з боку потенційних інвесторів. Залежно від того, нові цінні папери пропонуються для продажу чи емітовані раніше, ринок цінних паперів поділяють на первинний та вторинний [3, с. 45–50].

Первинний ринок є ринком перших та повторних емісій, на якому здійснюється початкове розміщення цінних паперів серед інвесторів та початкове вкладення капіталу в різні галузі економіки. Ціна цінних паперів при їх первинному розміщенні на ринку часто буває заниженою незалежно від стратегій ціноутворення, що пропонуються андеррайтерами та іншими фінансовими посередниками. Тому рішення емітента про додаткову емісію акцій часто приймається тоді, коли менеджери корпорації вважають, що поточна ринкова ціна акцій завищена. У більшості випадків купівля цінних паперів за ціною первинного розміщення з подальшим їх продажем через деякий час приносить інвестору прибуток.

На вторинному ринку мають обіг емітовані раніше цінні папери. Операції на вторинному ринку не збільшують загальної кількості цінних паперів та загального обсягу інвестицій в економіку. Вторинний ринок, якщо він функціонує ефективно, забезпечує високу ліквідність цінних паперів, що перебувають в обігу

на ньому. Основними операціями на вторинному ринку є перерозподіл сфер впливу та спекулятивні операції.

На первинному ринку розрізняють публічне та приватне розміщення цінних паперів. При публічному розміщенні існує встановлена законом процедура, в результаті проходження якої цінні папери реєструються Комісією з цінних паперів, а емітент отримує свідоцтво про реєстрацію емісії. Для того щоб успішно пройти процедуру публічного розміщення та отримати свідоцтво про реєстрацію, емітент має задовольняти досить жорсткі вимоги щодо показників фінансово-господарської діяльності і повністю виконувати вимоги Комісії щодо проведення емісії та розміщення цінних паперів на ринку. Окремого визначення для приватного розміщення цінних паперів не існує. У законодавстві деяких країн просто обумовлюються випадки, коли емітент може не проходити процедуру публічного розміщення.

Приватне розміщення частіше використовують для облігацій з фіксованим купоном, а не для акцій. Розміщені у такий спосіб цінні папери заборонено продавати на ринку протягом певного періоду, оскільки вони є досить ризиковими порівняно з цінними паперами, розміщеними публічно. Цінні папери, розміщені приватно, є низьколіквідними і привабливими не для всіх інвесторів. Як правило, такі цінні папери розміщуються серед великих інституційних інвесторів, які зацікавлені в конкретному підприємстві і впевнені в його стрімкому зростанні. У більшості випадків приватно розміщуються цінні папери нових компаній.

У США до 1990 р. розміщені приватні цінні папери не підлягали перепродажу протягом двох років після їх емісії. Тільки в 1990 р. Комісією з цінних паперів було затверджено Правило 144а, згідно з яким розміщені приватні цінні папери могли бути перепродані великим інвесторам у будь-який час після їх розміщення, що підвищило їх ліквідність [5].

Приватне розміщення цінних паперів не є обов'язковим атрибутом будь-

якого національного ринку і має місце не у всіх країнах. Так, в Україні емісії цінних паперів підлягають обов'язковій реєстрації в Комісії з цінних паперів та фондового ринку, а отже, можуть розміщуватися тільки публічно.

Залежно від місця, де здійснюється торгівля цінними паперами, розрізняють біржовий та позабіржовий ринки. Організатором торгівлі на біржовому ринку виступають фондові біржі, на позабіржовому – торговельно-інформаційні системи. Існують різні погляди на структуру цін біржового та позабіржового ринків. Одні вважають, що найкращі ціни інвесторам можуть запропонувати в позабіржовій системі, оскільки заявки виконуються за найвищими із запропонованих цінами, а велика кількість дилерів, що пропонують свої ціни купівлі-продажу, забезпечує можливість найкращого вибору з багатьох запропонованих. Інші вважають, що найвищі ціни складаються на біржі, де всі заявки групуються в єдиному центрі.

Найбільш розвинуті фондові ринки світу функціонують відповідно до принципів, розроблених за рекомендаціями Групи тридцяти – міжнародної організації незалежних експертів, яка займається розробкою стандартів фондових ринків. У 1989 р. у Лондоні з ініціативи цієї Групи було скликано симпозиум, на якому обговорювалося питання організації розрахунків на провідних світових ринках, а також вироблено рекомендації щодо організації діяльності фондових ринків, які дістали назву «рекомендації Групи тридцяти». Рекомендації містять положення щодо поліпшення функціонування ринків цінних паперів, удосконалення клірингу і розрахунків на фондових ринках світу, подальшої стандартизації міжнародної торгівлі цінними паперами [6].

Основними принципами функціонування фондових ринків згідно з рекомендаціями Групи тридцяти є забезпечення цілісності, прозорості, централізації ринків цінних паперів, відповідність національних систем обігу цінних паперів загальноприйнятим стандартам, введення системи електронного обігу цін-

них паперів, а також забезпечення інтересів та прав інвесторів. Прозорість ринку цінних паперів, що означає доступність для всіх учасників ринку значних обсягів достовірної інформації про цінні папери та їх емітентів, пов'язана з формуванням відповідної законодавчої бази. Цілісність ринку у межах окремої країни має забезпечуватися наявністю єдиної національної фондової біржі як єдиного місця котирування цінних паперів, єдиного центрального депозитарію цінних паперів і єдиного клірингового банку. Централізація ринку має забезпечуватися спеціально створеними державними органами, які мають здійснювати контроль та безпосереднє регулювання цілісної системи обігу цінних паперів.

Фондовий ринок у різних країнах Європи становить значну частину фінансового ринку. Велике значення він має в Англії, Німеччині, Франції. Значно меншу роль він відіграє в економіці Австрії, Італії, Іспанії, а в таких країнах, як Греція, Португалія, Ірландія, Україна, його роль несуттєва. У багатьох країнах держава активно користується фондовим ринком для розміщення своїх боргових зобов'язань з метою фінансування державного дефіциту. Незважаючи на те, що Італія належить до економічно розвинутих країн, фондовий ринок тут розвинутий досить слабо і спрямований в основному на забезпечення фінансування державного боргу.

Важливою рисою міжнародних фондових ринків є те, що вартість запозичень на них є істотно нижчою, ніж на ринку кредитних ресурсів. Відповідна різниця становить близько 20–30%, причому за умов значної диверсифікації інструментарію переміщення та запозичень фінансово-капітальних ресурсів [7, с. 234–245].

З комерційної точки зору, вкладення фінансово-інвестиційних коштів у виробництво і, зважаючи на реалії сьогоденного фондового ринку, в цінні папери і подібні цінності є доцільним, якщо має місце дотримання таких ринкових умов:

– проінвестований проект відповідає стратегічній лінії підприємства-інвестора

або іншого суб'єкта, який приймає рішення щодо інвестицій, з точки зору формування раціональної асортиментної структури виробництва, термінів окупності витрат, наявності фінансових джерел покриття витрат, забезпечення стабільних надходжень (поміrkованих або, навпаки, концентрованих за певний проміжок часу);

– рентабельність конкретного проінвестованого проекту з урахуванням тимчасової вартості грошей буде вищою за рентабельність існуючих альтернативних інвестиційних проектів;

– очікувана рентабельність від здійснених інвестицій буде вищою за очікуваний рівень інфляції;

– чистий прибуток від подібного вкладення перевищить чистий прибуток від розміщення коштів на депозитних рахунках у банку;

– рентабельність активів підприємства після здійснення проекту збільшиться (чи, принаймні, не зменшиться) і в будь-якому випадку перевищить середню розрахункову ставку за позиковими коштами [8, с. 108–118; 9, с. 376].

Підсистема попиту на фінансово-інвестиційні ресурси. У плані суб'єктності її наповнюють підприємства, які діють на фондовому ринку та потребують певних обсягів інвестицій та запозичень, а в плані об'єктності – цінні папери цих підприємств, які мають більш або менш високу ліквідність.

У передових ринкових країнах, де історично сформовано розвинуті національно специфічні фондові ринки, існують традиційні алгоритми і типові ключові інституційні інвестори. Такими ключовими гравцями (уточнимо: з боку пропозиції капіталів) виступають страхові компанії (майже незалежно від напряму діяльності) [10, с. 24–30], пенсійні фонди, домогосподарства (які ідеологічно розглядаються як базове джерело інвестиційних надходжень), нарешті, самі інвестиційні (або капіталонагромаджувальні) фонди (які фактично і становлять, власне, базис інвестиційного сектора, задовольняючи основну потребу в грошових зао-

щадженнях, зважаючи на обсяги інвестування та свою здатність забезпечувати критичну масу капіталів).

Погляд на появу і розвиток державного регулювання цих ринків у різних країнах світу дозволяє розрізнити дві моделі, що склалися. Їх можна умовно поділити на європейську і американську.

Американська модель у кінцевому вигляді існує тільки в США. Її ефективності високу оцінку дають європейці; вона – зразок для наслідування для багатьох країн, які прагнуть створити у себе цивілізований фондовий ринок. Зазвичай саме з моделлю діючого державного регулювання, пов'язують успіх сучасного функціонування найбільшого і найактивнішого у світі національного ринку цінних паперів.

Суто зовнішня відмінність американської моделі від європейської полягає в її комплексному, швидкому залученні держави в управління тим ринком, який ніколи не визнавав над собою ніякої влади.

В американській моделі можна прослідкувати щонайменше три головні складові.

Перша – це концепція, сформульована більш як півстоліття тому, що зберігається і досі. Її суть: фінансування інвестицій має спиратися на фондовий ринок, що функціонує автономно від банківської системи.

Друга – це правова база у вигляді пакета законів, які безпосередньо стосуються ринку цінних паперів і утворюють міцний фундамент для системи регулювання цього ринку.

Третя – це спеціальний орган управління фондовим ринком, до обов'язків якого входить забезпечення виконання прийнятих законів.

Найбільш сильною стороною американського методу регулювання вважають створення спеціального інституту – комісії з цінних паперів і бірж, який забезпечує досягнення поставлених цілей.

Європейська модель не може бути узагальнена, тому як в Європі не знайдеться і двох країн, що мають абсолютно однакові механізми державного регулю-

вання фондових ринків. Проте європейська специфіка існує.

Законодавча база щодо регулювання ринку цінних паперів нерозвинута на достатньому рівні, проте перший закон з'явився саме в Європі. Правовий документ під назвою «Закон про мильні міхури», прийнятий в Англії в 1720 р., був присвячений фондовому ринку. Його офіційно проголошеною метою був захист інвесторів – покупців акцій від свідомо шахрайської діяльності біржових спекулянтів [11, с. 159].

Фінансування капіталовкладень у порівняно невеликих європейських країнах традиційно реалізується банками, з їх допомогою або участю. Банки мають універсальний характер, можуть бути інвестиційними компаніями, брокерами, дилерами та інвестиційними консультантами.

Європейські банки широко використовують у своїй діяльності різноманітні цінні папери, одночасно формуючи і контролюючи відповідні ринки. Численні фондові біржі перебувають під сильним впливом, а нерідко під повним контролем найбільших комерційних банків.

Таким чином, панування банків на фондовому ринку – найважливіший момент, що визначає специфіку європейської моделі. Це не означає, проте, що ринки цінних паперів можуть вислизати з-під державного «нагляду» [12].

Однією з головних ознак європейської моделі є висока правова культура ведення бізнесу, у тому числі і на фондових ринках. Слід відзначити, що поширене саморегулювання, тобто добровільна підтримка прийнятих законодавчих і етичних норм, правил і договорів не звільняє від відповідальності кого-небудь із суб'єктів ринку цінних паперів, що порушили закон (банкірів, біржовиків, керівників і т. д.).

Новітньою тенденцією в Європі є розробка практично повсюдно комплексних і несуперечливих документів, що стосуються функціонування і регулювання національних фондових ринків.

**Висновки.** Фондовий ринок є ключовим фактором мобілізації фінансово-

капітальних ресурсів у ринковій економіці, а також інструментом проведення інноваційної політики у державі. Він постає невід'ємним атрибутом інституційного регулювання національної економіки.

Останніми роками інтеграція європейського фінансового ринку суттєво розвинулася. Причому заслуговує на увагу той факт, що темпи інтеграції країн Європи з ринками, що формуються, набирають значних обертів. Відповідно до одного з нових підходів інтеграція визначається тут з використанням показників, базованих на цінах, а не на обсягах. Передбачається, що не повністю інтегрований регіон, у якому відбувається фінансова інтеграція, відчуватиме конвергенцію вартості капіталу по країнах.

Досвід зарубіжних, і передусім економічно розвинутих країн, свідчить про важливість для розвитку фондових ринків, бізнесу у сфері обігу цінних паперів державної підтримки, яка спрямована на всебічне стимулювання механізмів фондового ринку, гарантування стабільності фінансового стану його агентів, забезпечення функціональних складових фондового ринку.

### Список використаних джерел

1. Парубець О.В. Теоретичні погляди на міжнародну торгівлю: сучасні реалії спеціалізації та поділу праці / О.В. Парубець // Соціальні аспекти розвитку сучасної відкритої економіки: Україна в контексті міжнародного досвіду: зб. наук. праць; гол. ред. – В.Є. Новицький. – К., 2007. – № 1. – С. 133–138.
2. Губський Б.В. Біржові технології ринку / Б.В. Губський. – К., 1997. – 150 с.

3. Рубцов Б.Д. Зарубежные фондовые рынки: инструменты, структура, механизм функционирования / Б.Д. Рубцов. – М., 1996. – 170 с.

4. White L. Focusing on Fannie and Freddie: The dilemmas of reforming housing finance / L. White // Journal of Financial Services Research. – 2003. – № 23 (2). – P. 43–58.

5. Офіційний сайт Економіко-правової бібліотеки [Електронний ресурс]. – Режим доступа: [http://www.vuzlib.net/birz\\_d/8-7.htm](http://www.vuzlib.net/birz_d/8-7.htm)

6. Фінансово-кредитні методи державного регулювання економіки: монографія / за ред. А.І. Даниленка. – К.: Ін-т економіки НАНУ 2003. – 582 с.

7. Артёмова Т. Методология институционализма у контексте теории ценности / Т. Артёмова // Экономика і прогнозування. – 2003. – № 3. – С. 108–118.

8. Газимагомедов Р. Особенности современной региональной промышленной политики: теория и практика / Р. Газимагомедов. – М.: ЗАО Изд-во «Экономика», 2004. – 376 с.

9. Шірінян Л. Вплив фінансової глобалізації на страхування в Україні / А. Глущенко, Л. Шірінян // Економіка України. – 2004. – № 5. – С. 24–30.

10. Мировая экономика: тенденции 90-х годов. – М: Наука, 1999. – 304 с.

11. Антонюк Л.Л. Глобалізаційний вимір інноваційного співробітництва / Л.Л. Антонюк // Актуальні проблеми міжнародних відносин: зб. наук. пр. – Вип. 65, ч. II (у 2 ч.). – К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка Інститут міжнародних відносин, 2006. – С. 67–68.

Исследованы основные тенденции функционирования и развития фондовых рынков, и их влияние на формирование механизмов привлечения капитала в экономику страны. Фондовый рынок способствует финансовой стабилизации и постепенному развитию национальной экономики, а также ее защите от неблагоприятных внешних влияний. Процесс становления и динамическое развитие эффективной системы фондовых рынков является движущей силой роста реального сектора и всей экономики в целом.

**Ключевые слова:** экономическое развитие, глобализация, фондовые рынки, финансовые инструменты, финансовые институты, ценные бумаги, акции, облигации.

The main functioning tendencies of stock markets, progress of stock markets trends and their influence on forming of mechanisms for bringing in the capital to the economy of the countries were investigated in the article. The primary purpose of stock markets development is assistance in the financial stability and gradual development of national economies and its protection from unfavorable external influences. Formation and dynamic development of the stock markets effective system is motivation force to increase the real sector, all economy, as provides investing in industry and social sphere.

***Key words: economic development, globalization, stock markets, financial instruments financial institute, securities, actions, bonds.***

*Одержано 24.09.2013.*



## SUMMARIES

УДК 658.15

*S. Alekseev*

### ARCHITECTURE FUNCTIONAL LEVEL OF ENTERPRISE STRATEGIC POTENTIAL MANAGEMENT

A functional level is one of the major elements of management architecture in general. And as a management strategic potential it is a component part of the enterprise strategic management process. The coverage of the administrative functions in the management of strategic potential is relevant. At functional level the management architecture of strategic potential includes the realization of basic functions of the general strategic management, namely: – strategic planning, strategic motivation, strategic organization and strategic control.

The process of the strategic potential planning includes the following stages: strategic supervisions; strategic analysis; strategic aims forming; strategic potential forming; strategic alternatives development; strategic alternatives estimation; strategies choice, use level prognostication of the strategic potential.

In relation to the economic methods of motivation, the most widespread is the method of motivation system development on the basis of the operating level indexes, including these indexes to the payment system of the enterprise workers labour.

The strategic organization provides for creation of necessary conditions for the effective management of enterprise strategic potential in the process of strategic aims achievement.

The basic tasks of strategic control in the management of strategic potential is the estimation of accordance of the strategic aims to the strategic potential, the estimation of sufficientness of the strategic potential for realization of the strategies chosen by the enterprise and of the strategic potential use level in the process of the strategies realization. It is also the estimation of fulfilling the forming plans and use of external and internal enterprise strategic potential.

УДК 330.341.1

*M. Berezans'ky*

### INNOVATIVE DEVELOPMENT TOOLS OF ECONOMY

The groups and types of tools providing innovative economic development are defined. A critical analysis of current approaches to the classification of instruments of the state innovative development is given. The meaning of such terms as institutes, infrastructure, motivation, education and training, international trade, labor market, financial markets, entrepreneurial activity is determined.

The main attention is focused on the need of improvement in the nation's current situation regarding the intellectual property protection by means of development the program intended to stimulate innovative activity within the framework of the state innovation policy. The program has to contain the complex of effective means of intellectual property management built on the intellectual property legal background of leading foreign countries. Here is given the author's classification of the state innovation policy tools. Namely, the author provides the following ones: regulatory support tools; financial tools (taxes (including deductions, tax immunities and tax credits), subsidies and grants); software methods (state programs of infrastructure development, education and research networks of the establishments, scientific investigations, small and medium-sized enterprises).

Today the general concept of the state innovation policy is defined. Researchers have also determined the role of its tools. The specificity of the proposed classification of innovation policy tools among the existing ones is proved. It lies in the explicit distinguishing of the innovation policy instruments from the terms of innovation activity.

УДК 336.71

*T. Bolgar*

### IMPROVEMENT OF BANK CREDIT MONITORING PROCESS

Bank institutions in their activity are interested in organizing and implementing measures to determine actual risks and stipulate the ways to resist them.

Monitoring of credit processes is a kind of indicator aimed at determining the credit fluctuations, timely detection of potential risks and stimulating the competent Bank departments to respond adequately on time.

To prevent and minimize bad debts on credit operations banks introduce a set of measures on comprehensive auditing, credit processes control and accounting influence on debt repayment by borrowers who are so vital to determine the financial and economic security of institutions and the opportunity of confident and active banks development in a very tough competition.

The aim of the article is to study the improvement of work with bank bad debts, the development of methodological approaches to credit processes monitoring.

To prevent the occurrence of bad debts the author offers the development of credit process monitoring methodology that will enable banking institutions to have up to date information and the opportunity to react the change of a process adequately. It is proved that a prospective kind of anti-fraud resistance in crediting is a fraud-monitoring of information obtained by a bank institution during the process of analysis and decision-making to meet customer's application. The key aspects of the fraud monitoring methodology of bank institutions in Ukraine are determined, and the expediency of establishing and functioning of an intra-unit on the fraud monitoring is justified.

УДК 339.9

*V. Galitsin, O. Suslov, A. Mezentcev*

### MULTIFRACTAL FORECASTING MODEL CRISIS OF FOREIGN EXCHANGE MARKET

The existing efficient market theory cannot explain the long discussions of the price fluctuations distribution, volatility clustering and crisis causes. In contrast, the multifractal theory of the market suggests the coexistence of agents with different strategies, working in different time intervals with different volumes and price dynamics. So it is similar at different scales. It is precisely the multifractal theory that is characterized by an infinite hierarchy of dimensions. And it gives the total nature description of self-similar objects and helps to distinguish homogeneous from heterogeneous objects. The concept of multifractal formalism provides an effective tool to study and quantify a wide variety of complex systems.

The application procedures of multifractal analysis shows multifractal time series exchange rate. The function of multifractality and the values of the generalized Hurst coefficient indicate the existing distribution of fractal series coefficients. That is the multifractality.

With the help of multifractal model of the crisis of monetary conditions it is proved that the change of fractal properties of time series is an indicator of a currency crisis. On the basis of calculations of the local Hurst coefficient we can see that the decrease in its value is a fractal indicator and a forerunner of a currency crisis.

УДК 338.1

*A. Glukha*

### ECONOMIC GROWTH RATES SYSTEM

The problem of economic growth evaluation is quite topical as it allows us to look into a certain country's economic development and to classify it to a particular group.

It is highly important to consider here various rates (economical, political, cultural, etc).

Such approach forms the basis to divide world economies into groups that correspond to certain characteristics such as a similar institutional structure or production means. With such a classification you can determine the perspectives for economic growth and establish an efficient state regulation to control the macroeconomic processes.

As the result there is a strong need to create the economic growth rates system which would assist in the evaluating economic growth within the particular country or in the world. The study enabled the author to conclude that the further research is necessary to strictly classify the absolute and relative economic growth rates.

Our highest priority was to determine typical characteristics and systematize the economic growth rates, and also to analyze the shift in economic growth rates trends globally and particularly in Ukraine.

The economic growth rates or indicators characterize the state of the country's economy. We carried out the analysis and established four typological characteristics. They are quantitative/qualitative, absolute and relative, micro and macro economic, direct/indirect indicators.

In addition the article focuses upon the areas where these indicators could be applied, also upon shifts of these rates in Ukraine and world.

УДК 336.76

*Ia. Gorbunenko*

### STOCK MARKET ANALYSIS IN TERMS OF CHANGES IN BEHAVIOR OF UKRAINIAN INVESTORS

At the present stage of economic development the investment activity of individual investors and entities involve the investing of surplus funds in a large number of investment instruments, thereby it generates a diversification of assets. Nowadays, the main issue for investors is the protection and conservation of available funds. Therefore, the risk's assessment, which corresponds to particular project, has a priority position. To support this point of view, the psychological characteristics of investors have been defined in the article regarding to investment decision process, namely, cognitive errors and emotional biases. Hence, the investors during the crisis tend to create a portfolio of investments with higher risk aversion in terms of larger probability of losses.

During the crisis the situation in Ukrainian stock market has been characterized by activation of the long-term financial instruments, such as debt securities. On the one hand, this trend leads to reduction of the speculative risk. This type of risk forms the basis for overheating market and the formation of asset bubbles. On the other hand, the problem of lack liquidity has been solved as well in terms of investing in this type of assets. Furthermore, on the Ukrainian stock market, only 7% of shares are liquid. Consequently, the liquidity is a crucial indicator for investors and the main difference between short- and long-term financial assets in terms of different level of reinvestment risk.

Moreover, during the analysis the key problems of long-term stock market have been identified. Among them are: small capitalization of stock market, underdeveloped corporate bond market, stock trading discrepancy world tendencies, lack of domestic derivatives market, lack of transparency in the Ukrainian stock market, a small amount of liquid securities in the market, etc. All these factors led to determine the specificity of the investment environment in Ukraine.

УДК 621:658.5

V. Ilchenko

#### ACTIVITY MANAGEMENT FEATURES OF THE INNOVATION: ACTIVE MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

In the modern rate of technology development machine-building companies are required to use in their operations innovations to provide the ability to compete in the market. The main part of the machine-building enterprises, in which there is an innovation activity, refers to the innovation-active enterprises. The theoretical justification must be addressed to the production program adjusting in connection with the innovative products output.

The innovative products output requires the diversion of material, labour and financial resources to fulfill the main tasks of the production program, the purchasing and implementation of new equipment and technologies. Thus, under the current situation in the machine-building industry, it is necessary to create a set of actions for the management of innovation-active enterprises in the simultaneous production of products with the various stages of the life cycle.

The main link in the innovation process of the production can be represented as a set of resources, the use of which is optimal for the creation of new products in the company by the option chosen performance criterion and *under study* within a *specified time period*, that is, the scenario of the output that exists at the time of the study in the enterprise to achieve the possible positive results of its performance. The presentation of the conceptual scheme of the orders portfolio formation enables the implementation of the innovation process optimal variant in its production, taking into account its liabilities in the current production program of the innovation-active machine-building company.

УДК 658.15

M. Ischenko

#### METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF THE INVESTMENTS EFFECTIVENESS BASED ON ECONOMIC VALUE ADDED

We conducted the critical review of economic profit indicators on the basis of which it is possible to assess the business investment efficiency. We have taken into account that the rate of economic value added as opposed to the net cash flow allows evaluating the effectiveness of investment projects at any stage of their implementation and analyzing the investment activity of an enterprise as a whole, rather than by individual projects.

It is shown that the value of invested capital requires adjustments in determining economic value added (EVA). Whereas, traditionally, the mentioned index is determined on the basis of the invested capital value at the beginning of the year and does not include the investments made during the year, as well as the withdrawal of investments in the form of dividends or decumulation of capital through unprofitable activities.

Here it is proved that if any construction is in progress or the assets have not been put into the operation yet due to technical restrictions imposed by the investment project and not by the fault of the company management, the cost of such facilities shall not be counted as a part of the capital invested in the calculation of EVA as it cannot deliver value.

It is found that the operating profit may be overstated because of the lack of an enterprise compulsory programs financing due to the shortage of funds. This underfunding in future may result in much greater losses than the value of the underfunding. Therefore, these future losses should be deducted from the value of operating profits.

We proved the necessity of adjustments to the value of the invested capital and operating profits in assessing the efficiency of investments on the basis of economic value added indicator.

УДК 669.1.009.12

*Y. Khomenko, O. Reznikova*

### FACTORS OF ENTERPRISE COMPETITIVENESS UNDER INFLUENCE OF GLOBALIZATION

A definition of the competitiveness factors is given in the article and it is underlined that they work not isolatedly but systematically, enhancing the effects of every single factor work.

The existing classifications of enterprise competitiveness factors are analyzed being revealed that the classification according to the place of occurrence is a basic one for the purposes of the research under the current conditions. Thus, the occurrence and intensity level of external factors do not depend on the enterprise activity; with that, the occurrence and intensity level of internal factors directly depend on the enterprise activity, the state of its resource base, strategic management system organization. Therefore, this specific group of factors is the most meaning one for providing the stable competitive positions of the enterprise, since they are the subject of active influence from the enterprise side. These factors are industry-dependent ones and become the common guidelines for the enterprises of certain industry.

Having analyzed the modern approaches towards the classification of competitiveness factors and taking into account the specificity of metallurgical enterprises, state of world economy and globalization processes, we propose to introduce together with existing ones the following criteria of the metallurgical enterprises competitiveness factors classification:

- according to the flexibility level (flexible, less flexible);
- according to the level of influence upon the competitiveness level (of moderate influence, of significant influence).

In our opinion, under the current unstable conditions the enterprise should primarily concentrate on flexible factors of significant influence, as it will be more effective in the context of resources usage and increase of overall level of its competitiveness.

УДК 339.727.24

*Iu. Khvatov*

### COMPARATIVE ANALYSIS OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS INTERNATIONAL RATES

An urgent task for Ukraine is to attract small and medium investors, who are often the creators of new high-tech industries. These investors typically do not have the means to carry out case studies. When making decisions, they rely more on the international ratings of attractiveness, which are published by a number of international research organizations.

At present, various international research organizations publish some of the most common investment rating. These ratings are based on different methodologies and databases, primary objective and subjective data and reflect the quality of the investment climate of a large number of countries. Ratings of economic freedom (Index of Economic Freedom of the World (EFW) by the Fraser Institute, Index of Economic Freedom by the Heritage Foundation in partnership with The Wall Street Journal) and ease of doing business (Doing Business Report by World Bank) are directly related to the investment climate, which is particularly important for Ukraine and last years is a stable balance of payments deficit on current account.

This Business Report is based on its own sources (surveys). The results of the report are used by the Fraser Institute and the Heritage Foundation in the development of its own economic freedom indexes. Accordingly, the focus on improving the performance rating of "Doing Business" will automatically lead to the growth of final ratings of Ukraine in the remaining studies. The sharp decline in the number of procedures and timing of construction permits, simplification of the paying taxes, trading across borders, resolving insolvency procedure, along with a self-limiting regulatory functions of the state and dramatically improve the performance of the entire legal system will allow Ukraine to improve significantly its position in these rankings.

УДК 658.512.62

*N. Kyrlyk*

### ANALYSIS APPROACHES TO THE DETERMINATION OF ENTERPRISE HUMAN CAPITAL

The concept of "economic intellectualization" as a knowledge-based economy becomes extremely common in developed countries. Ukraine is endowed with all the necessary resources for the development of this trend, namely with an advanced system of education, a high level of population education. This leads to the realization of the fact that the existing theoretical aspects of human capital in practice should be used for the successful development of Ukraine. Therefore the correct interpretation of the theoretical aspects of the "enterprise human capital" is extremely important at the moment.

The study is aimed at the theoretical justification for the notion of "enterprise human capital" and the system of its formation at enterprises grounding at generalization of scientific knowledge in the field of theoretical and historical aspects of the origin, development and formation of the human capital.

Having analyzed views of scholars on the notion of “human capital”, the author has developed a definition that treats the notion as a set of acquired and native abilities and skills that require various kinds of investments. So it will improve the productivity giving the higher income for the owner and the company as well. The author identifies the following approaches to the treatment of the enterprise human capital: social one, socio-natural and productive approaches.

The author has considered definitions of the “human capital formation” given in the economic literature and proposed his own model of the studied notion in the form of the chart.

УДК 338.1

*G. Kramarenko, O. Chorna*

### **NATURE, CAUSES AND TRENDS OF PRIVATIZATION IN THE CONTEXT OF GLOBAL ECONOMIC GROWTH: INSTITUTIONAL ASPECTS**

In modern society there are complicated not only general economic component, but some processes occurring in the global economic environment and processes specific to certain types of economies, states and systems. Particularly important at the moment it is to find the effective approaches to solving the problem of improving the efficiency of privatization and finding effective social contract, which will allow to take into account the interests of all parties. Since the late 70es in the system of the world economy it has changed significantly as the value for the privatization of national economies and such as their structure. Privatization covered those industries that had never been in private ownership. Also important it is the fact that the privatization could to decentralize of the economy of post-communist countries, putting them on the path of democratic changes, which had a significant impact on world financial markets. In this case, economists are divided opinions about the advantages and disadvantages of privatization, come together only in the fact that the effectiveness of privatization depends on many indicators, including economic, political, historical, social and others.

The research is based on identifying the institutional features of the privatization policy of the world in the context of the pursuit of global economic growth, which requires a detailed analysis of the nature and trends of privatization and to identify the main forces in this area. Based on the analysis it was revealed the main trends in privatization processes in the world, starting from the period than developed countries moved from state to private ownership in many areas that historically were public or were considered strategic. Also it was found that the main reasons for privatization are to cut government spending and transfer risks the private sector.

УДК 330.101

*O. Kudyrko*

### **INTANGIBLE ASSETS AND INTELLECTUAL CAPITAL: A COMPARATIVE ANALYSIS OF ECONOMIC CATEGORIES**

Today, intangible assets enable the creation of aggregate domestic positions and perspectives that contribute to the development of the companies' competitive advantages. It's an undisputed fact that the accounting and valuation of intangible components are essential for the development of enterprises.

The growing importance of the intangible assets as a part of the enterprise value led to the view an estimate of enterprise reporting and presentation. Along with the issue of the valuation of intangible resources, an important aspect is the determination and comparison of the main categories relating to intangible areas of the company, such as the intangible assets and intellectual capital. Relevance of the research is to formulate a common approach to determining the economic substance of intangible assets in comparison with the categories of intellectual capital, and their isolation from legal and accounting treatment.

The aim of the article is to analyze the categories of intangible assets and intellectual capital to determine their comparability and improvement of the identification of the intangible assets within existing definitions that describe the intangible resources of enterprises.

There are two basic directions in categories of relationships between the intangible assets and intellectual capital. Based on the analysis, it was determined that the identification of the concepts categories and the recognition of intellectual capital as primary is unreasonable and unjustified, because the intangible assets are broader, and an intellectual capital must be understood primarily related to the mental and staff components.

УДК 339.9(477)

*E. Lymonova*

### **TRANSNATIONAL CORPORATIONS ACTIVITIES IN UKRAINE: ANALYSIS AND PROSPECTS**

The article examines the problems and prospects of the investment activities of transnational corporations within Ukraine. The author has determined positive and negative consequences of TNC affiliates' activities in Ukraine's economy.

Positive aspects include the creation of additional jobs, access to technology, exchange of experience. In the Ukrainian economy one could observe a string of negative effects from TNCs' activities. The goal of many TNCs in Ukraine is to create marketing networks to promote their products on the Ukrainian market or establish enterprises processing agricultural products and minerals. All this leads to the fact that Ukraine actually subsidizes the production of developed home countries, the latter often implies environmental degradation and depletion of resources.

The article also contains the analysis of sectoral and geographical structure of FDI in Ukraine.

Most of foreign TNCs' capital has been accumulated in the food and tobacco industry, commerce, finance, real estate, i.e. in areas with rapid turnover of capital and secured markets. In addition, there is a negative trend in foreign capital inflows in the real sector. The share of FDI in agriculture, engineering and metallurgical production is unreasonably low. Strategic industries do not attract the necessary amount of capital to upgrade morally and physically obsolete fixed assets. This suggests that most foreign investors are focused on licensing and investment strategies focusing on gaining quick profits and outflow of funds. These so-called pseudo-investing strategies are not aimed at to exploit the economic potential of the national economy but to obtain the opportunity for getting around customs and protectionist restrictions. This hampers the development of the Ukrainian export potential. In addition, there is a negative impact of TNCs on development of the particular branches of the national economy, such as automotive, tobacco and food industries. All these trends require investigation of all the aspects of transnational corporations' investment activities which will be helpful in creating conditions for attracting transnational capital into domestic economy on mutually beneficial terms.

Further research will be aimed at preparing proposals on public policy-making and elaboration of strategic initiatives on further establishment of Ukrainian TNCs, which will lead to increasing social production efficiency, better customer satisfaction and improving competitive positions of the national economy.

УДК 339.92

*A. Magdich*

#### **PROBLEMS AND PROSPECTS OF ECONOMIC INTEGRATION IN THE CEE REGION**

The article contains an attempt to measure the similarity degree of different CEE countries in the development level of their social and economic potential on the basis of mathematical cluster analysis.

The research has been carried out on the basis of 15 transition economies of CEE region.

In order to identify the similarity of their countries socio-economic potential, the mathematical cluster analysis has been performed with the help of Statistical Analysis module: Cluster Analysis of software package STATISTICA. The indicators used as variables include subindexes of The Bertelsmann Stiftung's Transformation Index, the EBRD index of economic reform, The Global Competitiveness Index, Index of Economic Freedom, Ease of Doing Business Index, The Democracy Index, The Human Development Index (HDI) and some other socio-economic indicators.

With the help of the hierarchical clustering and k-means method we have identified the following six groups of countries: 1) Estonia, Latvia, and Lithuania; 2) Poland, Hungary, and Croatia; 3) Russia and Ukraine; 4) Bulgaria, Romania, and Serbia; 5) Slovakia, Slovenia, and Czech Republic; 6) Byelorussia.

The following conclusions can be drawn from the present study:

- The analysis shows that the existing of the historically conditioned economic ties and geographical proximity are important prerequisites for regional integration;
- another interesting finding was that some groups of countries in the CEE region are separated from each other in terms of the institutional environment rather than in terms of economic indicators gaps;
- Russia appears to be the most similar to Ukraine country in terms of economic and institutional systems.

Further research will be aimed at the analysis of the dynamics of socio-economic indicators and the CEE countries' institutional system trajectory.

УДК 658.51

*V. Pavlova, V. Gertsykh*

#### **RELATIONSHIP SYSTEM FORMATION WITH THE PARTICIPANTS OF THE COMPANY'S PRODUCTS DISTRIBUTION**

The crucial prerequisite for success is the company's ability to develop and actively use relationships with the participants of products distribution process. The process of forming relationships with members of the products distribution of an enterprise involves awareness of these relationships value and the determining options for their development.

An overview of current economic literature reveals the following approaches to the building relationships format: an evolutionary approach (the development of relationships with all partners regardless of their relevance from an economic point of view) and an evaluative one (as one of the levels of relationship analy-

sis). Building up the format of relationships with the members of the enterprise products distribution is proposed in terms of the distribution efficiency, asset allocation and development of relations.

The management of companies' products distribution in the system of long-term relationships with the distribution members consists of isolating the prospective participants of the enterprises product distribution with the determining (performance) factors to be «improved» and the resource support of identified directions of its improvement, which can be calculated by linear programming and nonlinear programming, including the Lagrange's method.

As a leverage to encourage cost-effective behavior of the company's products distribution members, the authority of a specialist, a referent and relations of equitable exchange are considered. The transition from one activity coordination instrument of the product distribution members to another is seen as a consequence of common interests, provided with social adaptability, business, information exchange, marketing – mix, resources, organizational structure of enterprises.

УДК 339.92

O. Shtanko

### MODERN FUNCTIONING TENDENCES OF WORLD FUND MARKETS

The primary purpose of development of stock markets is an assistance of the financial stabilizing to the gradual development of national economies and its protecting from unfavorable external influences. The formation and dynamic development of the stock markets effective system are the motive force of the real sector and whole economy increase, due to the investing of industry and social sphere.

In highly developed economies a stock market comes forward as a sphere of mobilization of financial capital and takes on the special significance. The development feature of stock markets in the last decades is a mechanism of globalization and increase of different financial instruments and institutes.

Today's relevant research is the problem of creation and effectively functioning of the developing stock market that can provide the county's economy and sufficient amount of the investment resource necessary for the stable development of states economies.

A stock market is the key factor of the financially-capital resources mobilization in a market economy and the instrument of the state innovative politics realization. It is an inherent part of the institutional adjusting of national economy.

In recent year the integration of the European financial market developed substantially. Thus, it is noteworthy fact that the integration rates of the European countries are with the forming markets. In accordance with one of the new approaches, the integration is determined here with the use of the indexes based on prices, but not on volumes. It is envisaged, there is the financial integration that'll feel a convergence of the capital cost on countries in not fully integrated regions.

УДК 339.7(477)

V. Tatariniov, V. Tatarinov

### FOREIGN DEVELOPMENT EXPERIENCE AND INNOVATION FINANCING AND REAL STATE OF UKRAINIAN INNOVATION MARKET

The article gives a positive experience of the world's leading economies innovative development (the USA, Germany, Japan, France, and China). It's ascertained that in spite of some specific features of the innovative process in each of the indicated countries, a number of the features can be marked as typically found in each of the considered countries, as follows:

1. The innovative processes regulation through the national programs mainly.
2. A state as the main subject of the innovative process activation.
3. A steady business need in innovations as the main factor of an enterprise's existence и and its rightful place in the market.
4. The significant role of the university science in the forming of the scientific backup.
5. The active financial support of the small manufacturing business, especially at the initial stage of an enterprise creating.

On the base of the real situation in Ukraine it has been ascertained that the constraining factor of the innovation process is the weak innovations demand from the business, since there is no innovative environment has been created yet.

To resolve these problems the government needs first to undertake the follow actions:

1. To develop the working innovative development program.
2. To perform a reorganization of the election system in order to provide transparency of the government and to increase the personal responsibility of the elected persons.
3. To stimulate the large business for financing small venture business.
4. To study and utilize the developed countries experience of the business potential involvement into the creation and development of the innovation environment of the country.

5. To develop a regional infrastructure of the regional, resources, informational, scientific and technical, financial and legal support for small venturing entrepreneurship.

УДК 658.5

*V. Tkachenko, S. Kholod, S. Grushevskiy, I. Mukhyn*

#### **OPERATIVE EXPERT-RATING ASSESSMENT OF THE SELECTION PREFERABLENESS FOR THE REALIZATION OF INVESTMENT PROJECTS**

The multicriteriality of the alternatives expert assessment makes it more realistic, but brings up a hard issue concerning the quality of the expertise, herewith the higher the multicriteriality of the necessary assessment the lower the reliability of the subjective assessment of experts. It is possible to turn the events where the inconsistencies and even contradictory judgments may lead to full consensus of experts.

In this study the authors illustrate the efficiency of the original metric expert method [2], which is suitable for the application (for the attainment of the necessary result) by one highly-competent in some area of the expert expertise, with some indexed assessments. This method is appropriate in multicriterial expert assessment of alternatives of both technical objects and issues of humanitarian character [3, 4].

This way, the developed metric method of pair comparisons with the application of the indexed assessments enables one to soundly rank the alternative variants of INTP in accordance with their realization preferability. Moreover, the obtained expert information may be used either as an ultimate result based on which a decision is made either as an initial information for the in-depth assessment of INTP variants according to other notional criteria.

УДК 669.1

*O. Tsymbaliuk*

#### **METHODICAL ASPECTS OF THE TECHNICAL RISKS ESTIMATION IN FERROUS METAL INDUSTRY**

An improvement of the economic aspects of the technical risks study due to the increased crash and man-made disasters, and, as a result, serious economic losses requires the creation of an unified methodology for the identification of the risk events and prediction of potential losses, as well as the development of preventive measures to minimize them. Therefore there is a need to systematize the methods used to assess risks, identify the methods that should be used for the study of technical risks in the steel industry.

The variety of methods requires the stage forecasting classification and the stage of losses settlement due to equipment failure. The author proposes a classification of the technical risk research methods, where the first sign of the evaluation object complexity level is adopted. It also describes a possibility or impossibility of detail that plays an important role in the study of technical risks. This basis methods can be divided into two groups: the total group (experimental – statistical) and analytical one.

The classification will streamline the selection of methods that should be used at different stages of risk management solutions for specific problems. It is an essential element in the development of expert-analytical monitoring of technical risks in modern information systems.

A definition of technical risk assessments should be based on the technical inspection of facilities, breakdowns and accidents statistics, comprehensive analysis of the production processes, as well as on the results of simulations for the relevant hazards and their impact on the enterprise performance.

УДК 338.431:330.322

*M. Vakulich*

#### **INVESTMENT CLIMATE STRATEGIC MANAGEMENT IN THE AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE'S ECONOMY: APPROACHES AND MECHANISM**

The globalization, which has become one of the defining characteristics of the world economy in the 21st century, raised the issue before Member Governments to search new forms and methods of national economy adaptation and the correspondence of political-legal environments to modern requirements of international economic relations. Rapid changes in the factors determining competitiveness on world markets, dynamic development of the global environment, forcing Governments in the formation of conditions for economic growth, actively seek to ensure national competitiveness on a global scale.

The most urgent is the need for management of investment climate in the agricultural sector of Ukraine's economy, which assures its economic development, taking into account the social and environmental interests of the society. However, the process is compounded by the lack of a clear understanding of its essence.

The purpose of the article is to develop a system of investment climate strategic management of the Ukrainian agro-industrial complex for improving its integrated development and definition of strategic priorities of the agricultural enterprises innovation development.



УДК 336.74(477)

V. Varenik

**CASH MANAGEMENT COMPUTERIZATION AT THE MACRO AND MICRO LEVELS**

Insufficient structuring and the globalization of economies are an important question regarding the allocation of user information on monetary flows. One of the basic principles of economic actors is the freedom to make decisions. Any economic decision is based on the processing of the information used by the economic operator.

Based on the classification of users of financial information on the legislative and methodological level, we divide the users in relation to the use of its monetary flows in foreign and domestic companies. User information will be considered according to two levels: macro and micro ones.

The owners (shareholders) of economic entities, management personnel (including senior level management, managers of different directions, heads of departments), enterprise analysts, enterprises working group (employees) are a part of the internal users of the information on monetary flows at the micro level. External users of information on monetary flows can be divided into two groups: the first one with no financial interest (state statistical agencies, judiciary and audit firms) and the second one with a direct financial interest (shareholders, investors, tax authorities, banks and other lending institutions, customers (customers, clients), the mediators).

All users of the information on monetary flows at the macro level are the internal and external ones. There are the government bodies and local authorities in the first group of people. The external users of information on monetary flows can be divided into two groups: the first one with no financial interest (state statistical agencies, the World Economic Forum, individuals and legal entities) and the second one with a direct financial interest (lenders and investors).

УДК 658.5:378

D. Vlasuk, T. Makatora

**IMAGE-BUILDING ATTRACTIVENESS OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS THAT TRAIN SPECIALISTS IN THE FIELDS OF LIGHT INDUSTRY**

University entrants and students who want to get higher education, primarily are interested in the quality of higher education institutions (HEIs), their prestige, employment promotion after graduation, the further career advancement, social protection in labour markets. HEIs assessment rating is one of the main approaches of educational services quality.

The procedure for determining the higher institution's IBA includes the following stages:

Stage I. Attractiveness is a relative indicator, while forming information to evaluate the image-building attractiveness (IBA), only those areas of training (specialties) are selected to be trained at least specialists in two higher education institution.

Stage II. IBA single parameters are identified, characterizing the demand and supply for education receipt (delivery).

Stage III. Single summary measure IBA component (the field of study, profession, kind of university) is given by:

$$D = \sum_{i=1}^n \alpha_i \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n x_i^{\alpha_i}}$$

where  $x_i$  = IBA parameters,  $\alpha_i$  = weight ratio,  $0 \leq \alpha_i \leq 1$ .

Stage IV. While assessing of higher education institution's IBA, its synthesis rate is determined by the formula:

$$R_i^{HEI} = \frac{\sum_{j=1}^n R_{ij}}{n}$$

Where  $R_i^{HEI}$  = the synthesis rate of the higher education institution's IBA,  $R_{ij}$  = the IBA synthesis rate,  $j$  = the areas of training (specialties),  $n$  = the number of HEI training areas (specialties) to take part in IBA estimation (see Stage I).

According to the estimation results, all higher education institutions are assigned with a category:

«A» (1,00–0,80) is the highest; «B» (0,62–0,37) is high; «C» (0,62–0,37) is medium; «D» (0,36–0,20) is low; «E» (0,19–0,00) is critical.

## ЧЕТВЕРТИЙ МІЖНАРОДНИЙ НОБЕЛІВСЬКИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ КОНГРЕС «СВІТОВА ЕКОНОМІКА ХХІ СТОЛІТТЯ: ЦИКЛИ ТА КРИЗИ»

Дніпропетровськ, 21–24 травня 2014 р.

### *Шановні науковці!*

Основна тема дискусії Конгресу – «Економічна наука та господарська практика: діалектика взаємодії». Її обговоренню буде присвячено пленарні засідання, на яких з основними доповідями виступатимуть керівники національних економічних інститутів і провідні економісти світу.

У рамках Конгресу будуть працювати дискусійні панелі, присвячені ювілейним датам від дня народження лауреатів Нобелівської премії з економіки та інших відомих учених-економістів, зокрема:

**Дискусійна панель 1.** «Теорія людського капіталу: сучасні можливості використання» (до 70-річчя від дня народження лауреата Нобелівської премії з економіки Д.Д. Хекмана);

**Дискусійна панель 2.** «Теорія фінансової економіки: адаптація та розвиток» (до 80-річчя від дня народження лауреата Нобелівської премії з економіки У.Ф. Шарпа);

**Дискусійна панель 3.** «Нова генерація нобелівських ідей» (за підсумками Третньої Всесвітньої студентської Інтернет-олімпіади з економіки);

**Дискусійна панель 4.** «Теорії економічного зростання» (до 90-річчя від дня народження Р.М. Солоу);

**Дискусійна панель 5.** «Теорія прийняття економічних і політичних рішень» (до 95-річчя від дня народження Дж.М. Б'юкенена).

З урахуванням змісту матеріалів, які надійдуть від учасників, організаційний комітет планує сформувати тематику інших дискусійних панелей.

У Конгресі візьмуть участь лауреати Нобелівської премії, директори інститутів економіки національних академій наук України, Російської Федерації, Білорусі, Казахстану, Румунії, Польщі, провідні вчені та фахівці з інших країн.

У рамках Конгресу відбудеться Урочиста церемонія розміщення пам'ятних медалей ряду Нобелівських лауреатів на скульптурній композиції «Планета Альфреда Нобеля» та нагородження переможців Всесвітньої студентської Інтернет-олімпіади з економіки.

Робочі мови Конгресу – українська, російська, англійська.

### ПРОГРАМА КОНГРЕСУ ПЕРЕДБАЧАЄ:

21 травня 2014 р.	Заїзд учасників Культурна програма
22 травня 2014 р.	Відкриття Конгресу Пленарні засідання Культурна програма
23 травня 2014 р.	Панельні засідання Заключне пленарне засідання Культурна програма
24 травня 2014 р.	Від'їзд учасників

Отримати детальну інформацію про Конгрес та зареєструватися для участі  
Ви можете на веб-сторінці <http://congress2014.duep.edu>

### КОНТАКТИ

*Задоя Анатолій Олександрович,*

доктор економічних наук, професор, перший проректор  
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля  
(заступник голови організаційного комітету),  
т.: +38 (056) 778-56-53, E-mail: nobelforum@duep.edu

*Холодова Ольга Юрївна,*

кандидат технічних наук, начальник наукового відділу  
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля  
(вчений секретар організаційного комітету),  
т.: +38 (056) 791-12-65, E-mail: science@duep.edu

### ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ

Офіційна адреса:

Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля,  
вул. Набережна В.І. Леніна, 18, м. Дніпропетровськ, Україна, 49000  
Телефон: +38 (056) 791-12-65, Факс: +38 (056) 778-05-28

МІЖНАРОДНА АСОЦІАЦІЯ УНІВЕРСИТЕТІВ  
МІЖНАРОДНИЙ ІНФОРМАЦІЙНИЙ НОБЕЛІВСЬКИЙ ЦЕНТР (РОСІЯ)  
МІЖНАРОДНИЙ БЛАГОДІЙНИЙ ФОНД  
«ПЛАНЕТА АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ» (УКРАЇНА)  
ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ  
НАЦІОНАЛЬНОЇ АКАДЕМІЇ НАУК УКРАЇНИ (УКРАЇНА)  
ІНСТИТУТ ЕКОНОМІЧНИХ СТРАТЕГІЙ РОСІЙСЬКОЇ АКАДЕМІЇ НАУК (РОСІЯ)  
АКАДЕМІЯ ЕКОНОМІЧНИХ НАУК УКРАЇНИ (УКРАЇНА)  
ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ (УКРАЇНА)

---

## ВСЕСВІТНЯ СТУДЕНТСЬКА ІНТЕРНЕТ-ОЛІМПІАДА З ЕКОНОМІКИ

### *Шановні колеги!*

Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля запрошує Вас до участі у Третій Всесвітній студентській Інтернет-олімпіаді, яка проводиться в рамках Четвертого Всесвітнього Нобелівського економічного конгресу «Світова економіка XXI століття: цикли і кризи».

Цей резонансний захід стартує у грудні 2013 року. Переможці отримають призи і дипломи 22 травня 2014 року під час урочистого відкриття Четвертого Міжнародного Нобелівського економічного конгресу.

Всесвітня студентська Інтернет-олімпіада являє собою заочне змагання, в ході якого проявляються навички самостійного проведення наукових досліджень, вміння формулювати і обґрунтовувати гіпотези (концепції), а також окреслювати шляхи їх практичного втілення.

Всесвітня студентська Інтернет-олімпіада проводиться серед студентів та аспірантів першого та другого років навчання, а також випускників вищих навчальних закладів з усього світу (які закінчили ВНЗ не пізніше двох років), незалежно від географічного розташування, форми власності, юридичного статусу та підпорядкованості вишу.

Учасникам Інтернет-олімпіади пропонується **до 28 лютого 2014 року** надіслати на адресу організаційного комітету такі документи:

- заявку учасника;
- конкурсні завдання;
- копію документа, що засвідчує особу студента або аспіранта (паспорт громадянина країни або студентський паспорт);
- копію документа, що засвідчує приналежність студента або аспіранта до вищого навчального закладу, від імені якого представляється робота (може мати форму endorsement letter). Якщо учасник є випускником вищого навчального закладу, надається довідка із зазначенням строків навчання у відповідному університеті (університетах);
- письмова згода на використання олімпіадних робіт або їхніх фрагментів, у тому числі в перекладах, у вигляді публікації на сайтах організаторів Олімпіади, збірниках кращих робіт, а також у навчальному процесі за умови зазначення авторства, цілей написання роботи і місця, де навчався студент на момент написання роботи (включається в заявку).

Завдання, що пропонується учасникам Всесвітньої Інтернет-олімпіади з економіки, складається з двох частин:

**I. Усі учасники Олімпіади виконують наукову роботу під загальним девізом: «Наукові досягнення лауреатів з економіки та їх застосування для вибору і обґрунтування шляхів розвитку світової соціально-економічної системи».** Кожен учасник на свій розсуд обирає конкретну тему в рамках цього напрямку. Загальний обсяг наукової роботи – не більше 20 000 знаків;

**II. Усі учасники Олімпіади готують есе на загальну тему «Нобелівський рух у моїй країні і мої ідеї щодо його розвитку».** Загальний обсяг есе – не більше 10 000 знаків.

Усі частини олімпіадного завдання разом із супровідними документами надсилаються на електронну адресу Олімпіади (Nobel\_Contest@duer.edu). Кінцевий термін подання робіт – **28 лютого 2014 року (дата відправлення вихідного повідомлення електронною поштою).**

Усі учасники Олімпіади отримають сертифікати учасників. Оргкомітет лишає за собою право на публікування кращих олімпіадних робіт у фаховому науковому журналі «Вісник Міжнародного Нобелівського економічного конгресу».

Переможці Олімпіади стають учасниками Конгресу та мають можливість презентувати свої олімпіадні роботи на засіданні дискусійної панелі Конгресу «Нова генерація нобелівських ідей».

Для переможців Олімпіади передбачено такі нагороди:

**I МІСЦЕ** – переможець одержує Орден Благодійного фонду «Планета Альфреда Нобеля», спеціальний приз і грошову винагороду в розмірі 1 000 дол. США;

**II МІСЦЕ** – переможці одержують медалі Благодійного фонду «Планета Альфреда Нобеля», спеціальні призи і грошову винагороду в розмірі 500 дол. США;

**III МІСЦЕ** – переможці одержують медалі Благодійного фонду «Планета Альфреда Нобеля», спеціальні призи і грошову винагороду в розмірі 300 дол. США.

Додаткова інформація про Всесвітню студентську Інтернет-олімпіаду з економіки, Положення про організацію та проведення Інтернет-олімпіади розміщено на сайтах організаторів:

<http://www.nobel-univer.edu.ua>

[www.nobelplanet.org](http://www.nobelplanet.org)

#### КОНТАКТИ

*Холодова Ольга Юріївна,*

кандидат технічних наук, начальник наукового відділу  
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля  
(вчений секретар організаційного комітету),  
т.: +38 (056) 791-12-65, +38 (056) 778-05-28  
E-mail: Nobel\_Contest@duerp.edu, science@duerp.edu

#### ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ

Офіційна адреса:

Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля,  
вул. Набережна В.І. Леніна, 18, м. Дніпропетровськ, Україна, 49000  
Телефон: +38 (056) 791-12-65, Факс: +38 (056) 778-05-28